

りゅうぎん調査

2013
9
No.527

経営トップ

文教楽器株式会社

音楽を通して
沖縄の文化進展を支え続ける。

An Entrepreneur

株式会社 沖縄海星物産

特集

太陽光発電システムについて

RRI No.086

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所



Okinawan Economic Review

2013.9 No.527

RRI No.086

※目次(CONTENTS)の各タイトルをクリックするとそのページにジャンプします。

CONTENTS

経営トップに聞く 文教楽器株式会社 01

音楽を通して沖縄の文化進展を支え続ける。

代表取締役社長 やまかわ しげひさ 山川 成久

An Entrepreneur 株式会社沖縄海星物産 06

～「起業家訪問」ソデイカやモズクをはじめとする県産食品を加工販売する～

代表取締役社長 かりまた じゅんいち 狩俣 順市

経済ニュースのツボ ～アベノミクス再考～ 08

解説：りゅうぎん総合研究所常務取締役 てるや ただし 照屋 正

特集 太陽光発電システムについて 12

アジア便り 香港 22

～香港におけるアルコール市場～

レポーター：とぐち たかし 渡久地 卓(琉球銀行)
沖縄県香港事務所へ出向中(副所長)

りゅうぎんビジネスクラブ 28

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

～「強い組織をつくる！管理者の行動力強化セミナー」を開催しました～

行政情報44 30

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組等について

内閣府沖縄総合事務局経済産業部

県内大型プロジェクトの動向43 32

沖縄県の景気動向(2013年7月) 36

～観光関連、消費関連ともに堅調に推移し、建設関連も

堅調な動きとなったことから県内景気は拡大している。～

学びバンク 48

・うるまもずくチャンプルー丼 ～ご当地グルメで経済効果～

琉球銀行屋慶名支店長 砂川 正広(すながわ まさひろ)

・会社測るモノサシ ～社員の健康は企業価値～

琉球銀行本店営業部預金課長 翁長 勝(おなが まさる)

・一万人のエイサー踊り隊 ～沖縄の夏を彩る風物詩～

琉球銀行壺屋支店長 下里 隆(しもざと たかし)

・女性労働力率のM字カーブ ～就業継続の難しさ反映～

琉球銀行人事部上席調査役 与儀 達博(よぎ たつひろ)

経営情報 印紙税の見直し 50

～2014年4月からの印紙税改正の主な改正点と実務上のポイント～

提供 太陽A S Gグループ A S G税理士法人

経済日誌 2013年8月 51

県内の主要経済指標 52

県内の金融統計 54

トップに聞く

第80回 文教楽器株式会社



山川 成久 社長

1967年8月1日、文教楽器株は前身である株文教図書の楽器部を分離独立させる形で設立されました。前身の文教図書と同様に戦後沖縄の復興に際し、音楽を通して社会生活の質向上と子供達の成長のお手伝いをするという理念に従い、ヤマハ株の沖縄県唯一のピアノ・エレクトーンの特約店かつ同社の県内最大の楽器店として、楽器販売はもとより音楽教室や幼児向け英語教室の運営を手掛け現在に至っている。那覇市泉崎にある本社に山川成久社長をお訪ねし、同社の設立経緯、現状と課題、将来ビジョン等についてお聞きした。

インタビュー及びレポート：企画部長 大谷 豊

音楽を通して 沖縄の文化進展を支え続ける。

会社概要

商号	号：文教楽器株式会社
所在地	在：沖縄県那覇市泉崎2-1-4 (本社)
連絡先	先：098-832-1313
URL	L: http://www.bunkyo-gakki.co.jp/
設立年月	1967年(昭和42年)8月1日
役員	代表取締役社長 山川 成久 取締役部長 宮城 妙子 取締役 細川 利昭 取締役 津波古弘信 監査役 金城 誠心 監査役 照屋 一郎
資本金	金：1,525万円
職員	員：24名
事業内容	楽器、音響機器、楽譜、音楽書籍、 その他音楽関連小物販売、 電子/管楽器メンテナンス、 ピアノ調律、音楽/英語教室運営等
店舗	舗：文教ハーモニー那覇店 文教ハーモニーコザ店

御社設立経緯等についてお聞かせください。

1950年(昭和25年)、戦後沖縄の混乱時に県内各地区教育委員会・教育連合会・学校PTA・教職員の有志ら教育関係者が沖縄の復興に際し、教育の必要性を痛感、“沖縄の子供達に教材を”提供する会社を起ち上げようと出資をされ、創設されたのが株式会社文教図書でした。当初は教科書や理科の実験器具等が中心だったようですが、その内に楽器の取扱いも始まり、会社内に「楽器部」を設けたのが当社の始まりで、前身ということになります。

この「楽器部」を1967年(昭和42年)8月1日に、分離独立したのが文教楽器株式会社です。資本金1,525万円からのスタートでした。

初代社長は文教図書の部長であった東毅が務め、二代目は私の父である山川忠正が就きました。当時、父は文教図書の社長と兼務での社長就任だったようです。

私が高校卒業時までは、父は文教図書に勤めており、東京での大学卒業後、たまたま音楽が好

経営 トップに聞く

きだった事から、偶然ですがヤマハに就職することにしたのです。父がヤマハの取引先である文教楽器の社長に就くことになるとは思いませんでした。

その後、何年かして沖縄に戻り、当社に就職、営業から始め、1994年(平成6年)に当社の四代目の社長に就き、現在に至っているという訳であります。

当社の株主構成は設立時よりずっと大きな変動は無かったのですが、2000年(平成12年)8月に筆頭株主であった文教図書が民事再生法を申請、2003年(平成15年)4月に倒産してしまい、何とか当社の株式持ち分につき和解を得ることができ、今では大きな偏りのない個人株主主体の構成になっております。

業務の状況について教えてください。

当社の業務は大きく分けると、鍵盤を中心とした楽器販売及びその関連小物商品等の物品販売と楽器等のメンテナンス(調律技術等)とヤマハの教室運営関連収入になります。当社は楽器販売より教室関連の収入がメインで売上の約6割を占め、鍵盤楽器販売は2割弱で、残りが関連商品販売等となっています。



文教ハーモニー那覇店内のグラランドピアノ(上)とエレクトーン(下)

ご存じの通り、当社はヤマハの県内唯一のピアノ・エレクトーンの特約店として、楽器販売の他にヤマハ音楽教室、英語教室の運営を行っています。教室の先生方は、当社の社員ではなく、ヤマハの全国同一基準の資格試験にパスし、ヤマハから指導者認定をされ、個別に沖縄及び各教室への派遣契約をなされた先生で、いわゆる独立事業主の方達なのです。他府県と違い、県内は当社運営の教室だけなので社員同様、先生方も一緒になって、音楽普及と英語の基礎教育に取り組んでいます。現在、県内に13カ所の音楽教室を設けております。



県庁前センターの音楽教室

ヤマハの方針で、英語も母国語である日本語を日常生活のなかで身に付けていくように、また音楽と同じように、耳から聞き覚えていくものという考えにより、幼児や低学年対象の教室で年齢ごとのコース設定となっています。現在、7カ所の音楽教室と併設で運営しております。



県庁前センターの英語教室

この他、当社では文教ミュージックサロンとして、ヤマハ大人の音楽レッスン教室も設けております。ヤマハは全国的な少子化の流れによる、音楽や英語教室の生徒数減少傾向への打開策として、団塊世代の大人向け音楽教室も開設しております。沖縄でも景気の影響もあるでしょうが、子供の教室の生徒数減少は全国と同じで、当社も大人の教室をいち早く開設致しました。全国的にも

東京、大阪に次ぐ位の早めの対応だったと思います。お陰様で余暇利用や昔から興味があった楽器を演奏してみたい、第二の人生を豊かなものにした等、理由は様々ですが、若い人に交じって、ドラムやサックス、ギター等を習う大人の方が増えてきています。



県庁前の文教ミュージックサロンのフロア

経営理念等についてお聞かせください。

当社の経営理念は創業時より、次の通り定め実践しております。

- I. 産業人の本分をわきまえ、音楽を普及して、社会生活の向上をはかり、沖縄文化の進展に貢献する。
- II. 企業発展の基礎は信頼にあり、信頼の基礎は堅実な経営にある。
- III. 堅実な経営は公正妥当な運営より生まれる。
- IV. 実践第一。

そして、社是としては次のように表しています。

1. 真心こめて
2. 力を協(あわ)せて
3. サービス

社長就任に当たり、私が抱いた文教楽器の目標とする企業イメージは、料理に例えると、フルコースのディナーではなく、またメインディッシュでもなく、“スパイスの様な企業”です。料理にとって、スパイスは無くしてはならないモノです。より美味しく、より豊かな味わいになるように、当社もそんな存在になろうという目標です。フルコースディナーではないので、あえて規模の大きさは追及しておりません。小粒でも無くしては成らない存在、そんな存在感のある企業像なのです。

実は私自身、学生時代から「企業は労働者を搾取する存在だ」という、当時一部に偏った考え方がありましたが、それには反対で、企業経営と従業員個人の幸せは二律背反ではなく、共存できる関係にある。いやむしろ、各人の幸せを考えない企業はいずれ淘汰されるハズだ、と考えていました。もし会社を経営する立場になれたなら、いつかそれにトライアルし、実現してみたいと思っていました。

この“スパイスの様な企業”像は当社の経営理念にも沿い、個人としての従業員の幸せと、組織としての会社の発展と、地域社会としての沖縄及びお客様の豊かさに、いかに貢献していくかを常に念頭に置き、実践する企業をめざす事が、すなわち経営方針であると考えております。

そして、その実現には自主自立の企業風土づくりが不可欠と考え、社員教育では当社の状況を良く把握してもらい、それぞれの立場でプロの社員(従業員)、プロのリーダー、プロの経営者を目指そうと呼びかけております。これにより、真の意味での自立する会社経営が可能となると捉えております。

具体的には地域一番店として、沖縄における洋楽関連のそれぞれの分野でのNO.1となるよう、お客様の支持・評価を得られる経営を目指しております。

社員教育等について特に留意している点は？

先程、申し上げましたように当社は少人数規模の会社ですので、独自の教育システムと呼べるようなものは設けていません。事あるごとに当社の現状、財務状況まで含め説明、経営方針に沿って、考えを皆で共有出来るよう理解を求めています。

社員には仕事のやり方、進め方、考え方の基本として行動基準を示しております。すなわち①目標共有:想いの共有を図る。②全員参加:腐ったミ

カンをださない。③自力実行:個人と各セクションの自立を図る。

サッカー型経営とでも申しましょうか、各人のやるべき目標、計画を重要視し、毎月その進捗状況と全体及び各セクションの状況を伝達し、共有しております。各人がコスト意識を持ち、経営者のように考え、行動できるようになることが理想です。必ずしも組織のルールを固定化せず、時代の流れに応じ、対応する柔軟さと積極性を期待しています。

その他の社員研修や幹部研修、技術研修など具体的研修については、費用はかかりますが、ヤマハの研修プログラムを利用させて頂いています。



文教ハーモニー那覇店店内

社会貢献活動等については如何でしょう？

大上段に構えての貢献活動と云えることは特にしておりません。当たり前の様ですが、企業として毎年利益を計上し、税金納付を行うことが社会への貢献の第一であり、その構成員たる企業の務めではないかと考えております。

また、当社の社業である“子供達に音楽という心の栄養素を与える使命、人間教育としての子供の成長に併せ、心の栄養素を間接的に与える”ことを永く全うすることこそ社会貢献であると捉えています。

その意味でヤマハ音楽教室の存在は重要だと思えます。つまり、当音楽教室は楽器を演奏する技術や技能を身に付けさせるためだけの教室で

はなく、“自分の曲を作り、自分で演奏する”というのが目標となっているのです。自分の気持ちを日記風に記録し、音楽で表現できるようにしたい、というのがヤマハ音楽教室の最終目標なのです。頭、心の中にあるその時々を、音楽で表現する手助けをするのが目標なのです。実は、それに最も適しているのが鍵盤楽器、ピアノやエレクトーンなのです。鍵盤楽器は他の楽器等とは違い、音が一定、つまりプロと素人では強弱等音質差は当然ありますが“音”そのものは同じ音を奏でることが出来ます。それに、音の位置を目で確認する事ができるのです。子供の教育に適している楽器と云える所以です。

余談ですが、有名な作曲家でも楽譜の読めない、書けない人も居る程です。曲を作るのに楽譜は必ずしも必要ではありません。楽譜は音楽を再現する為の記録なので、言葉と同じように口ずさむことが出来れば、ある意味で作曲につながります。



音楽教室の生徒達によるアンサンブル発表会

一方、ヤマハ音楽教室ではアンサンブル演奏を推奨しています。ひとりで弾くソロ演奏もいいのですが、多くの友達と息を合せながら、友達の奏でる音も聞きながら共に全体を創り上げるというものです。これが人との協調性を育てるのではないのでしょうか。学校にはあまり行きたくないけど、音楽教室には必ず行くという子供達もいると聞いています。大変うれしいことだと思います。

ある意味で、音楽は平和的環境を必要としてい

ます。逆に言えば、平和でない時代には音楽は市井のすそ野までは広がりません。当社の業務を進めることが、このような心持ちの子供達を増やし、いい意味での影響を与えているのではないかと多少は自負しております。



文教ハーモニー那覇店正面

御社の課題、業界の課題等とその対応状況は如何でしょうか？

後継者育成ですね。規模は小振りではありますが、当社はオーナー企業ではなく、幹部社員を中心株主とした純粋株式会社であります。しかし、それゆえの難しさもあり、後継者の育成は非常に重要といえます。

先程、申し上げたようにお客様の評価を得て、利益計上をし、地元になくなくてはならない存在の企業として存続しつづける事が理念であり目標でありますから、会社経営はゴールのない駅伝競走のタスキを渡し続けることではないかと考えております。駅伝では、例え途中タイムが良くなくても与えられた区間を完走しなければなりません。ひとりでもリタイアするとその場でゲームセットになります。ちょうど私は現在、第4区を走っており、第5区のランナーに確実に、そして出来るだけ良いタイムでタスキをつなぐことが責務であると考えております。

つまりこれは永続する企業を次代に残すことであり、自分へのいましめとして、20年前の社長就任時より、常々思ってきた事です。

先の東日本大震災の際にも強く思い知らされ

た事ですが、東北の同業の数社が大きな被害に遭われたのですが、今ではかなり復興をしたと聞いております。この力強さとたくましさには学ぶべき点が多いと思っています。

最後に将来展望等についてお聞かせください

当社の業種は一種の余暇産業であり、不況の際、家計で真っ先に削減される趣味や娯楽の分野でもあります。その意味で当社はバブル崩壊後の20年近く、長い下り坂が続いてきました。最近、世間では明かりが見えてきたようですが、少子化の流れもあり、かつてのような情操教育の一つとしての音楽関係の習い事が賑わいを取り戻すには、今少し時間が必要なのかも知れません。

しかし、一方で余暇を楽しむ、楽しみたいという要望が高齢者の間に増えてきているのも事実です。当社ではこんな要望に応えるべくいち早く「大人の音楽教室」を開設、対応させて頂いております。まだまだ小規模なレベルですが、今後はこちらにも力を注いでいくつもりです。

それから、那覇店には音響設備を整えたミニホールのレッスルームがあります。20名前後の人を収容出来ますので、近い将来、友人や知人を招いたファミリーアンサンブル等が開催できたら素敵だなと思います。毎日の生活の中に音楽のある喜びを提供できる企業でありたいと考えております。今後とも宜しくお引き立てをお願い申し上げます。



文教ハーモニー那覇店のミニホール

株式会社 沖縄海星物産

事業概要

- 会社名 株式会社 沖縄海星物産
- 代表者 狩俣 順市
- 事業内容 農海産物の加工・卸販売
- TEL 098-994-0191
- URL <http://www.ok-kaisei.co.jp>
- 所在地 沖縄県糸満市西崎町4-13-5
- 創業 1995年(平成7年)
- 従業員 21名

トピックス

1. ソデイカの冷凍真空パックと天然のモズク商品を主力に、美味しい、本物、安全、安心にこだわった県産食品を提供しています。
2. 平成16年に沖縄県から「経営革新計画」の認証を受けました。
3. 平成18年に国際的な食品衛生管理認証である「HACCP認証」を取得し、一層の食の安全、安心体制を確立しました。

起業への道のり

沖縄県漁業協同組合連合会に勤めていた平成元年に、久米島で獲れたソデイカを初めて見て、その大きさに驚きました。ソデイカは体長1m、20kgもする大型イカで、沖縄では「セイイカ」と呼ばれています。沖縄ではもともとソデイカを食べる習慣がなかったのですが、私は食用として普及できると考え、ソデイカの活用を提案し、商品化事業の担当になりました。

事業は、水揚げされたソデイカを刺身用にカットして販売するもの。当初は食用としての認知がなく、なかなか売れませんでした。そうした中、県外の仲買人業者が私たちのソデイカに注目し、定期的に仕入れを始めたのです。沖縄はソデイカの漁獲期間が長いこと、味に甘みがあり食感も良いことが買い付けを決めた理由のようです。おかげで事業は軌道に乗りました。



狩俣 順市 社長



平成7年、46歳のときにソデイカの加工・販売事業を立ち上げるために独立しました。

当初はソデイカだけを扱っていたのですが、モズクをソデイカに次ぐ主力商品にしようと決め、それを機に平成10年、糸満市西崎に工場を建設しました。



ソデイカの加工とモズクの洗浄を行う第一工場

平成16年には、第一工場近くに第二工場を建設。そのころには取り扱い商品もシークワサー、ノニ、タンカン、パインと広がっていきました。県外に出荷するソデイカ、モズク、シークワサーは沖縄の特産品として評判が良く、健康志向にもマッチしたようです。



第二工場を案内する狩俣社長

現在、宮古島市にも工場を建て、さらにアンテナショップとして那覇市の公設市場近くに「か

りまた商店」を設置しています。また、当社の製品を販売する会社として「有限会社ダイチ通商」を平成8年に設立しています。

セールス・アピール

当社は「沖縄の特産品（農海産物）の本物の味を、ご提供いたします」をモットーに、美味しく健康に良い食品、安全と安心にこだわった食品を製造・販売しています。

<ソデイカ短冊の冷凍真空パック>

水揚げされたソデイカを工場に搬入し、皮むき後、短冊状にカットして真空パックに詰め、しっかりとうま味と鮮度を保ち、主に本土市場に出荷しています。刺身やすしネタ用に利用され、取扱量は年間約250トンにのびります。



冷凍真空パックされたソデイカ

<モズク>

モズクは原料として県外に出荷する事業と当社で商品化する事業に分かれます。沖縄産のモズクは評判がよく、県外の大手スーパーにパック用の原料として出荷しています。



県内のスーパーに並ぶ天然久米島産もずく

当社で製造するモズク商品は、久米島産のモズクを使った「塩もずく」、「洗いもずく」のほか、「もずくスープ」、「味付けもずく」などがあります。

<ノニ、シークァーサー、タンカン、パイン>

大宜味村産のシークァーサーとタンカン、東村産のパイン、県産ノニは、保存料無添加で100%果汁の飲料として製造・販売しています。



第二工場で製造した商品ラインアップ

新しい展開 ～ユニークな商品開発～

ソデイカの新しい加工商品を開発し、今年3月、地元紙にとりあげられ話題を呼びました。新商品は「ソデイカ刺身切り落とし」、「島イカ軟骨揚げ」、「縁側刺身」の3つです。



話題を呼んだ島イカ軟骨揚げ

これまで廃棄していたソデイカの身や皮の一部を有効活用したもので、売れ行きも好調です。売上の約3%を赤土流出防止に取り組む団体に寄付する仕組みも取り入れました。商品開発のアイデアは尽きませんが、社員と一緒に一つひとつ着実に実現していくつもりです。

(レポート: 常務取締役 照屋 正)

経済ニュースの



経済ニュースは、毎日さまざまなメディアを通じて大量に流れてきますが、忙しい企業経営者やビジネスマンの皆さんにとって、一つひとつの内容をじっくり確認する時間はなかなかないのが現状だと思います。「経済ニュースのツボ」は、そうした読者に参考になる経済解説を提供する目的で連載します。

第1回「アベノミクス再考」

アベノミクスは、デフレを克服し2%の安定したインフレ率のもとで名目経済成長率3%を達成しようという政策です。その達成のために3本の矢を使います。デフレとは、経済全体の需要が供給能力を下回っているために起こる事象で、「需要<供給能力」の状態です。ですからデフレを克服するには、「需要>供給能力」に向かって需要を増やす必要があります。第1と第2の矢は、主にデフレを克服するための矢といわれます。

ここでは3本の矢の位置づけを整理したあと、デフレ脱却の道筋を解説します。

第1の矢の位置づけ

第1の矢は、デフレを解決するための中心ツールと位置付けられています。日本経済は15年におよぶデフレの影響で長期の低迷が続いていますが、それをインフレ目標政策と呼

ばれる金融政策で解決しようというのが第一の矢です。

第2の矢の位置づけ

第2の矢は、第1の矢によってデフレが解消されるまでのつなぎの役割と位置づけられています。第1の矢である大胆な金融緩和政策の効果が現れるのは1年半から2年を要するといわれ、それまでの間、即効性のある財政支出によって景気を支えるというわけです。

第3の矢の位置づけ

第3の矢は、規制緩和や自由競争の積極的な導入によって経済活動の生産性を高め、日本経済の潜在的な成長力を引き上げようという内容が中心となっています。生産能力を拡大する政策ともいわれます。

■ アベノミクス3本の矢の概略

第1の矢 大胆な金融政策

- 1.日銀と政府が物価安定の目標を消費者物価の前年比上昇率で2%と公表 (2013.1.22)
- 2.日銀が「量的・質的金融緩和の導入」を公表 (2013.4.4)

第2の矢 機動的な財政政策

政府が「日本経済再生に向けた緊急経済対策」を閣議決定 (2013.1.15)

13兆1千億円の大規模な補正予算

- ・復興・防災対策 3兆8千億円
- ・成長による富の創出 3兆1千億円
- ・暮らしの安心・地域活性化 3兆1千億円など

第3の矢 民間投資を喚起する成長戦略

政府が「日本再興戦略」を閣議決定 (2013.6.14)

- ・産業の新陳代謝の促進
- ・人材力強化・雇用制度改革
- ・立地競争力の強化
- ・クリーンで経済的なエネルギー需給の実現
- ・健康長寿社会の実現
- ・科学技術イノベーション・ITの強化

中・長期的に重要な第3の矢

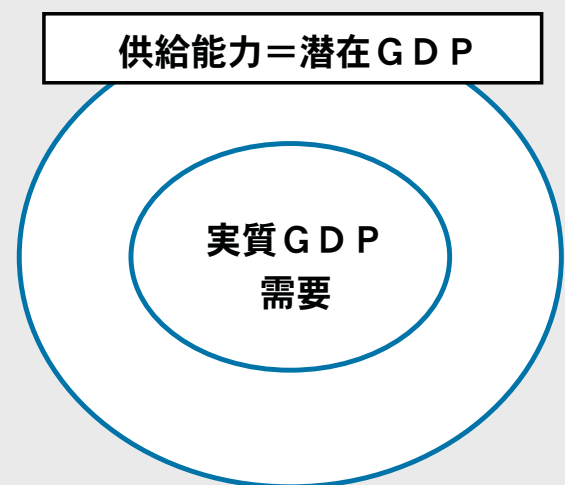
経済ニュースではよく、「アベノミクスで重要なのは第3の矢の成長戦略である」といわれます。これは「第3の矢はデフレ対策というよりも中・長期の経済政策として重要」という意味で使われています。少し説明を加えたいと思います。

第3の矢の中身の中心は、潜在成長力を引き上げる政策です。潜在成長力を引き上げる政策とは、規制緩和、自由競争、効率化、民営化、構造改革といったキーワードで語られます。これらの施策は中・長期的な視点で進めるもので、景気の良し悪しに関係なく、いわば常日ごろから取り組むものです。

一方、現在の日本経済は、需要が供給能力を大幅に下回るデフレの状態にあります。したがって今、優先してやらなければいけないのは需要の拡大です。それを第1の矢と第2の矢で進めようというのがアベノミクスのフレームワークです。

以上をイメージで示すと下図のようになります。供給能力が外枠にあたり、実際のGDPが内側の楕円になります。成長戦略は外枠の供給能力を大きくする政策といえます。

■ 供給能力と需要のイメージ



なお、第3の矢には投資減税といった需要を促進する政策もいくつか含まれています。



では、次にデフレ脱却の中心ツールであるインフレ目標政策をとりあげてデフレ脱却の道筋を解説しましょう。

第1の矢のインフレ目標政策

インフレ目標政策とは、デフレを脱却して安定的な経済成長を達成するために、インフレ率をプラス2%程度に引き上げ、維持する政策です。インフレ目標政策の全体像を表したのが下記のフロー図です。図の順序に従って説明しましょう。

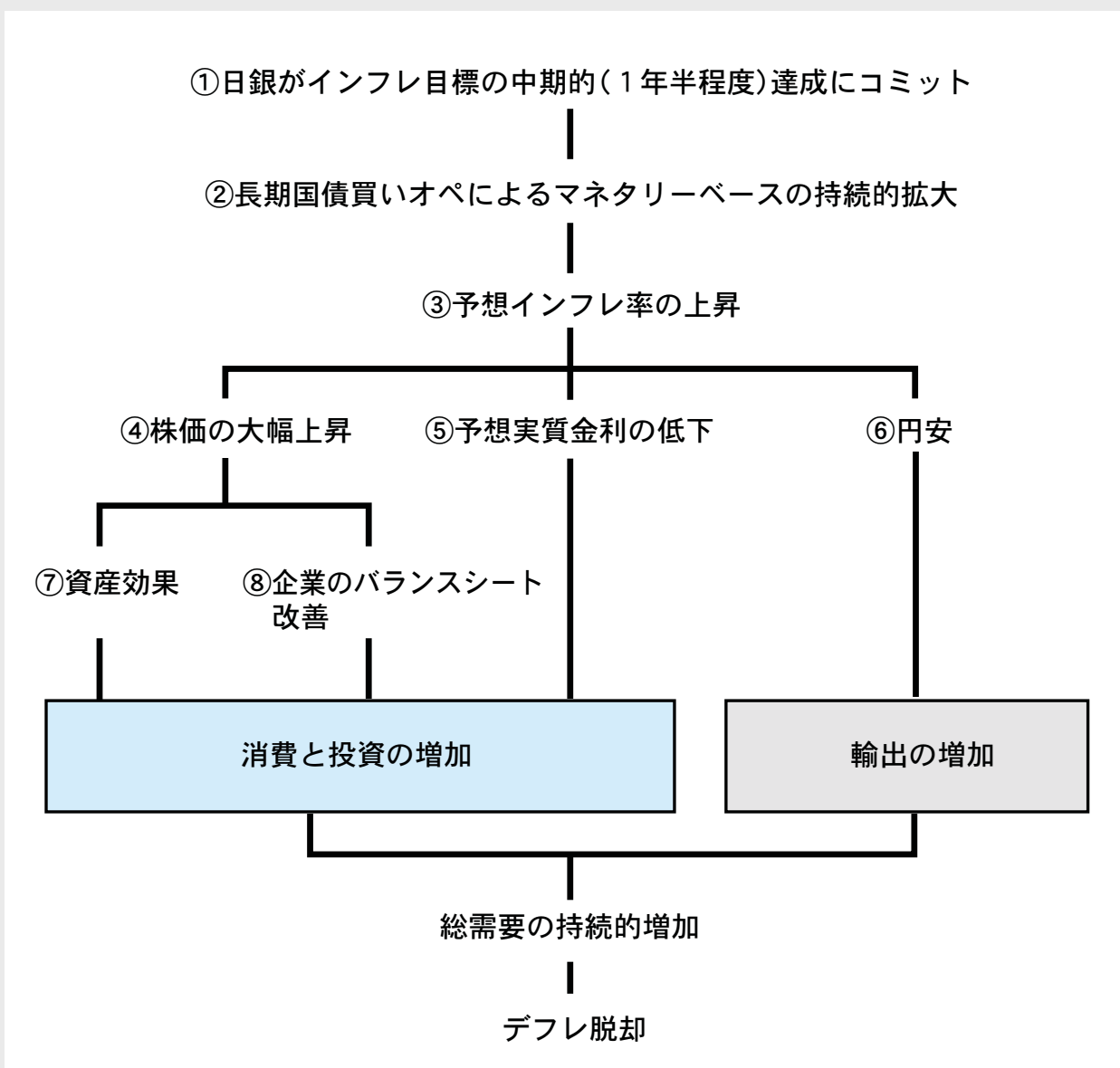
①日銀がインフレ目標の中期的(1年半程度)達成にコミット

インフレ目標政策は、日本銀行が金融緩和のスタンスを人々にコミットすることからスタートします。いかに人々の予想に強く働きかけるかがポイントになるため、現在から将来にわたる日銀の方針がはっきりと伝わり、人々がそれを確信することが重要になります。

②長期国債買いオペによるマネタリーベースの持続的拡大

日銀は市場から大量の長期国債を買い取っ

■インフレ目標政策のフロー図



出所:岩田規久男『デフレと超円高』より筆者一部修正

て大量のマネタリーベースを供給し、金融緩和の姿勢を示します。日銀が国債を買い取り、その対価としてマネタリーベースを供給することを買いオペといいます。マネタリーベースとは、市中で流通する現金と金融機関が日銀に持っている当座預金のことをいい、長期国債買いオペが行われるとその当座預金残高が増加します。その当座預金残高、つまりマネタリーベースの増大は「今後も強力な金融緩和が続く」というシグナルとして市場に伝わります。

③予想インフレ率の上昇

市場は日銀の金融緩和スタンスのコミットと買いオペの姿勢を受けて、インフレを予想するようになります。

④株価の大幅上昇

インフレが予想されると、一般に市場では資金が預金や国債から株式にシフトするようになります。預金や国債は満期まで持てば元本が目減りしないかわりに増えもしないので、先行き、価格上昇が見込める株式を購入したほうがよいと判断する人が増えるためです。

⑤予想実質金利の低下

予想実質金利とは、物価の変動を差し引いた実質的な金利で、名目金利から予想インフレ率を引いて求めます。

企業は設備投資のための借入を判断するとき、先行きの物価上昇率を織り込んだ予想実質金利にもとづいて決めるとみられています。たとえば、将来、物価が上がって自社の製品価格も上がると予想すれば、その分、名目の借入金利が高くても採算に合う設備投資が増えるため、設備投資意欲が高まります。

⑥円安

インフレとは貨幣の価値が低下することです。日本でインフレが進むと予想されれば、円の価値がドルに対して相対的に低下すると予想され、円安になります。円安になると輸出企業の業況が改善し、設備投資も増えるようになります。

⑦資産効果

資産効果とは保有する株価の上昇によって人々が将来の所得の増加を予想するようになり、消費意欲が高まる効果をいいます。

⑧企業のバランスシート改善

企業は一般に他の企業の株を資産として持っており、株価が上昇するとその資産価値が上がります。すると資産から負債を引いた純資産が大きくなり、バランスシートが改善します。バランスシートが改善すると、企業は在庫投資や設備投資に前向きになります。

以上の経路を通じて、消費と投資と輸出の増加が持続すると、需要>供給能力に向かって需要が拡大し、やがてデフレを脱却します。

さて、アベノミクスが始まったといわれる昨年12月は、株価が1万円前後、為替レートが1ドル85円前後でした。現在(8月)、株価は1万3千台に上昇、為替レートは95円前後の円安です。これを受けて消費が回復し、設備投資計画も上向きつつあります。今は、アベノミクスが実際の経済活動に少しずつ効果を及ぼし始めていると段階といわれています。

(りゅうぎん総合研究所 常務取締役 照屋 正)

太陽光発電システムについて

要旨

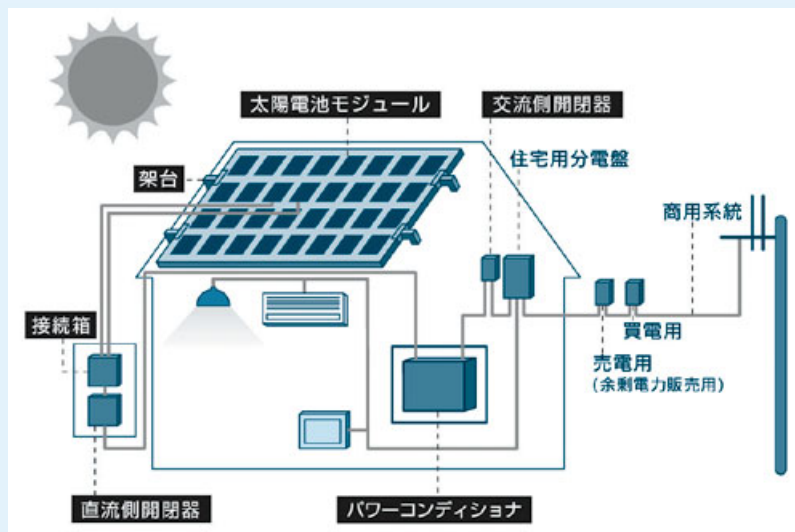
- 平成24年度の太陽光パネルの国内出荷量は、前年度比271.3%増の380万9,451kWとなり、過去最高を更新した。
- 用途別でみると、住宅用は、155.0%増の186万8,969kWだった。非住宅用（メガソーラー含む）は、前年度比9.9倍の193万7,671kWと大幅に増加した。
- 県内における住宅用太陽光発電補助金の交付決定件数は、前年比18.5%増の3,232件となり、全国33位だった。平均設置容量は、新築5.22 kW（全国平均4.19kW）、既築6.30 kW（同4.75kW）、合計平均6.17kW（同4.59kW）となり、全国1位だった。
- 沖縄県における太陽光発電システムの普及率は、年々上昇しており、平成21年度の普及率が2.5%であったのに対し、平成24年度は3.3ポイント上昇の5.8%となった。
- 太陽光発電システム伸長の要因は、「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」と「太陽光発電システム導入補助金」を利用し、導入促進を図る制度面やシステム価格下落などに伴う需要喚起、環境変化による消費者のエコ意識向上、営利を目的とするビジネス面、メーカーの技術進歩による製品の充実などが挙げられる。
- 県内の先行きについては、消費者の太陽光発電システムへの関心が高いことから、需要は少なくとも年内は堅調に推移すると見込まれる。ただし、土地が狭いことや系統線が他の地域とつながっていないために、太陽光発電の接続可能量に制約がかかる可能性があり、太陽光市場の拡大には、自ずと限りがあることには注意が必要である。

1. 太陽光発電システムとは

太陽光発電システムは、太陽電池を利用し、太陽光エネルギーを電気に変換する発電システムのことです。「太陽電池モジュール」や「パワーコンディショナ」、「電力量計」など、太陽光発電に必要な設備の総称をいう。

弊社の県内景気動向「電気製品卸売販売額」では、太陽光発電を含むカテゴリー「その他」が平成25年2月から前年比を上回り、順調に推移している。

（図表1）住宅用太陽光発電システムイメージ図



（資料）一般社団法人太陽光発電協会

（図表2）

電気製品卸売販売額「その他（太陽光発電を含む）」前年比推移

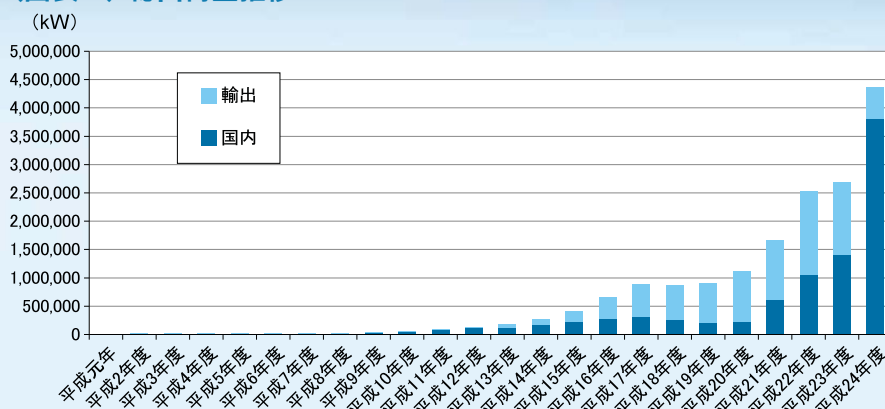
月	平成25年2月	3月	4月	5月	6月	7月
前年比	22.2%	38.4%	9.6%	46.0%	41.5%	31.1%

2. 全国の太陽光発電システム導入状況

一般社団法人太陽光発電協会の発表による平成24年度の太陽光パネル国内出荷量は、前年度比271.3%増の380万9,451kWとなり、過去最高を更新した。

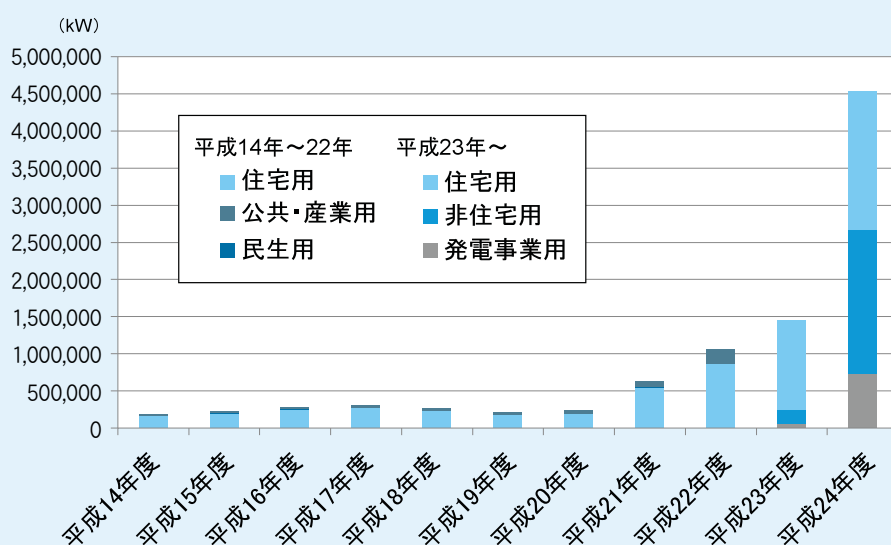
用途別でみると、住宅用は155.0%増の186万8,969kWとなり、非住宅用(メガソーラー含む)は、前年度比9.9倍の193万7,671kWと大幅に増加した。発電した電気を電気事業者が全て買い取る「全量買取」方式や買取価格が42円(1kWあたり)と高い水準で設定されたことにより多額の売電収入が見込めることから、発電事業に参入する企業が相次いだ。

(図表3) 総出荷量推移



(出所)「一般社団法人太陽光発電協会」

(図表4) 国内出荷用途別内訳



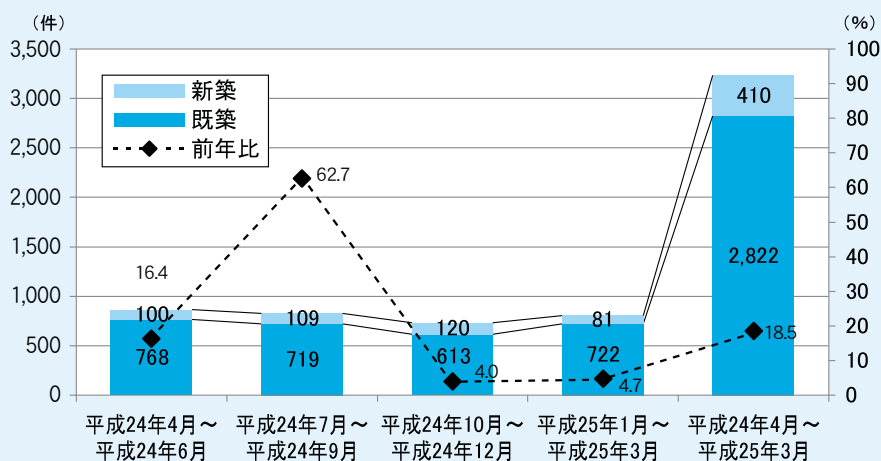
(出所)「一般社団法人太陽光発電協会」

3. 県内の住宅用太陽光発電システム導入状況

県内の平成24年度における住宅用太陽光発電補助金の交付決定件数は、前年比18.5%増の3,232件となり、全国33位だった。内訳は、新築410件(構成比12.7%)、既築2,822件(同87.3%)であった。

平均設置容量は、新築5.22kW(全国平均4.19kW)、既築6.30kW(同4.75kW)、合計平均6.17kW(同4.59kW)となり、全国1位だった。

(図表5)【沖縄】平成24年度住宅用太陽光発電補助金交付決定件数と前年比



(出所)一般社団法人太陽光発電協会より加工作成

4. 太陽光発電システム伸長の要因

① 制度面

(ア)「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」

再生可能エネルギーの固定価格買取制度とは、再生可能エネルギー（太陽光、風力、水力、地熱、バイオマス）を用いて発電された電気を、国が定める固定価格で一定期間電気事業者買取を義務づける制度で、平成24年7月1日に施行した。

調達した電気は、送電網を通じ全国民へ供給されるため、電気事業者が買い取った費用は、電気料金の一部として使用電力に比例した賦課金を国民が負担する。

平成25年度の太陽光発電による売電価格と買取期間は、10kW以上は37.8円で20年間、10kW未満は38円で10年間となった。これら買取価格や期間は、年度ごとに算定委員会が調達価格などを考慮し見直しを行う。平成24年度の買取価格は10kW以上、10kW未満ともに42円だったが、平成25年4月1日より10kW以上4.2円、10kW未満4円(1kWあたり)の値下げとなった。

(図表6) 平成25年度の太陽光発電
売電価格と買取期間

太陽光	10kW以上	10kW未満	10kW未満 (ダブル発電)
売電価格	37.8円 (36円+税)	38円 (税込)	31円 (税込)
買取期間	20年間	10年間	10年間

※ダブル発電とは、エネファームなどと組み合わせた場合の売電価格。

(イ)「太陽光発電システム導入補助金制度」

太陽光発電の補助金には、国や県、市町村からの支援があり、これらを併用することで初期投資費用を抑えることが出来る。

i) 国の補助金制度

太陽光発電普及を促進するため、住宅用太陽光発電システムを導入する対象者に補助金を助

成する制度。太陽光発電システムの低価格化を促し、市場拡大を図る目的で施行された。平成25年度の住宅用太陽光発電導入支援補助金は以下の通りとなる。

(図表7)
平成25年度の住宅用太陽光発電導入支援補助金

1kWあたりの補助対象経費	1kWあたりの補助金単価
200,000円を超えて 410,000円以下	20,000円
410,000円を超えて 500,000円以下	15,000円

※太陽電池モジュール、架台、パワーコンディショナ、その他付属機器、および設置工事に係る費用を含む。

※平成24年度の補助金制度では、1kWあたりのシステム価格が47.5万円以下の場合は3.5万円/kW、55.0万円以下の場合は3.0万円/kWの補助を実施。

※申し込み受付：平成25年4月17日～(平成25年度補助金の申込締切は、平成26年3月31日だが、補助金申込額が予算の範囲を超えた場合は、その前日をもって終了となる。)

ii) 都道府県の補助金制度

各都道府県でも補助金制度を設定しているが、適用条件や金額、実施期間が異なる。また、国の補助金同様、予算に達し次第受付を終了する。

(図表8)

沖縄県における補助金制度	補助金額
平成24年沖縄県住宅用太陽光発電導入支援補助金	1件あたり20,000円
平成25年沖縄県住宅用太陽光発電導入支援補助金	1件あたり20,000円

※対象：県内に居住する個人や県内の法人で、自ら居住または所有する住宅に太陽光発電システムを新規設置する者が対象となる。補助予定件数は、平成24年度は455件、平成25年度は500件。受付は先着順。

iii) 市町村の補助金制度

各自治体によって補助金制度の有無、補助金額や条件などが異なる。平成25年度の市町村による公募要件は以下の通りである(25年8月現在)。

(図表 9)

市町村名	要 件
名護市	補助金額:設置された住宅用太陽光発電システムの受給 最大電力に1万円をかけた金額 募集:平成25年5月1日～平成26年3月31日
沖縄市	補助金額:5万円 受付件数:150件 募集:平成25年7月1日～12月27日(先着順)
読谷村	補助金額:3万円 受付件数:30件 募集:平成25年4月1日～(先着順)
宜野湾市	補助金額:1kWあたり1万円(上限6万円) 受付件数:約52件 募集:平成25年8月1日～9月30日 ※応募総数が予算額を超えた場合は抽選。
那覇市	補助金額:1kWあたり3万円(上限5万円) 募集:平成25年4月1日～予算が無くなり次第終了
南風原町	補助金額:3万円 募集:平成25年4月1日～
豊見城市	補助金額:1kWあたり3万円(上限5万円) 募集:平成25年8月1日～9月30日 ※応募総数が予算額を超えた場合は抽選
糸満市	補助金額:5万円 募集:年2回交付(第1期、第2期。各10件) ※第1期は、平成25年4月8日～26日募集で既に抽選終了
宮古島市	補助金額:1kWあたり5万円(上限20万円) 募集:平成25年4月1日～平成26年3月31日
石垣市	補助金額:3万円 募集:平成25年8月1日～10月31日

以上、国や県、市町村の補助金を組み合わせて活用することで、低予算でも太陽光発電システムを導入することが可能となり、導入検討を後押しする要因となっている。

②金銭面

金銭面においては、以下の要因が考えられる。

- ・ソーラーローンの強化が進んだ。県内地銀三行、JA沖縄や沖縄県労働金庫などでも積極的に太陽光設備投資ローンや住宅リフォームローンの取扱いを実施している。
- ・太陽光発電業界への参入企業が増加したことでシステム価格も安価になり、費用面や業者選定の

選択肢が広がった。また、先行きは太陽光の売電価格が下がる可能性が高くなると予想されることから費用対効果が高いうちに導入を検討する消費者が増加した。

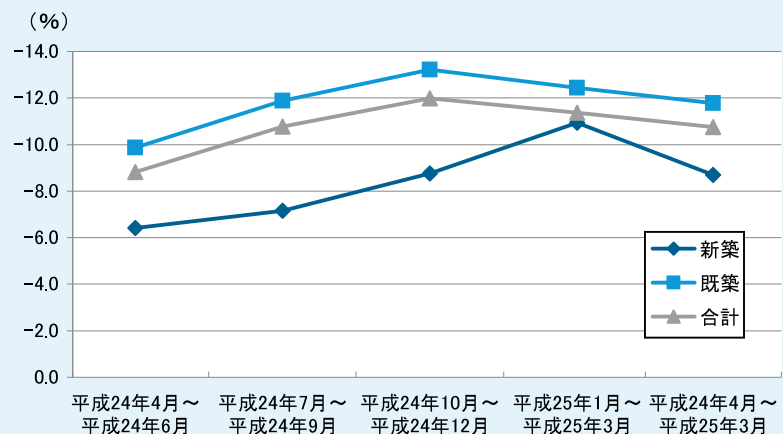
- ・「再生可能エネルギー発電促進賦課金」(国民全体で再生可能エネルギーを負担する)により、太陽光発電システムを導入しなければ損だという心理も少なからず働いたものとみられる。

【システム価格(全国)の推移】

平成24年度の1kWあたりの平均システム価格を前年と比較すると、全体(既築、新築を含む)は、前年比10.7%減の465千円であった。種類別で見ると、新築は

同8.7%減の431千円となり、既築は、同11.8%減の479千円だった。設置経費が安価になったことが、消費者の太陽光発電システム導入を後押ししたものとみられる。

(図表10)平均システム価格の推移(前年比)



(出所) 一般社団法人太陽光発電協会より加工作成

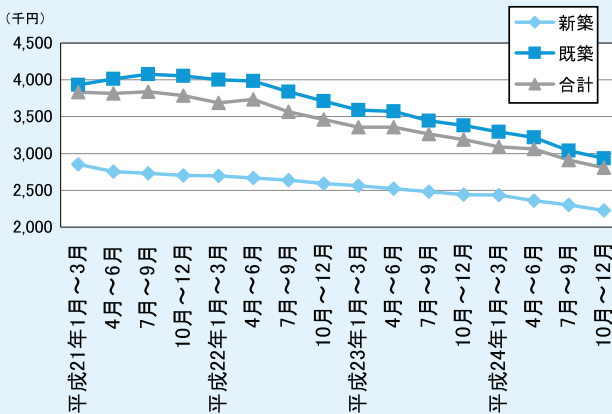
《参考》沖縄県における太陽光発電システム導入にかかる費用

平成24年度における県内の太陽光発電システム平均導入価格は、平均設置容量(6.17 kW)と1 kWあたりの平均システム価格(465千円)を乗じた286万9,050円となる。

平成23年度の平均価格(521千円)で同規模比較すると321万4,570円で、差額は34万5,520円の減少となり、大幅に価格が下落したことが確認出来る。

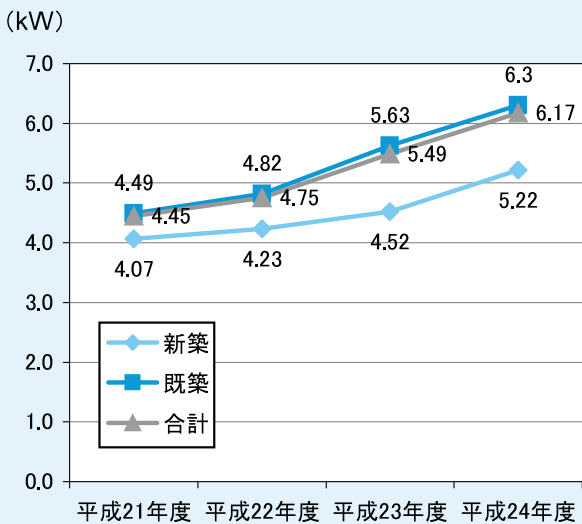
価格下落に伴い、設置容量も増加した。平成21年度平均4.45kW(新築既築合計)に対し、平成24年度は1.72kWの増加の6.17kWとなった。

(図表11) 沖縄県におけるシステム導入価格の推移



(注) 沖縄県の平成24年度平均設置容量(kW)に四半期ごとの平均システム価格(千円/kW)を掛けて算出したもの。
(出所) 一般社団法人太陽光発電協会

(図表12) 年度別平均設置容量(kW)の推移



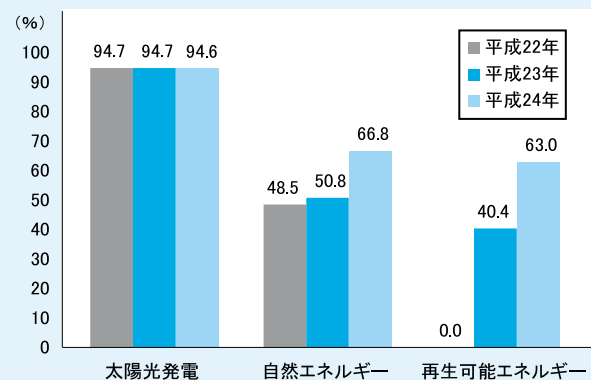
(出所) 一般社団法人太陽光発電協会

③環境面

消費者のエコ意識が向上したことも要因のひとつだろう。再生可能エネルギーとは、資源が枯渇せず永続的に利用可能な「太陽光」「風力」「水力」「地熱」「バイオマス」などを指し、発電時に地球温暖化の原因となる二酸化炭素をほとんど排出しないため、環境配慮型のクリーンなエネルギーである。

東日本大震災の原子力発電所事故の影響から安全性が高く、災害時にも対応できる自然エネルギーへの関心が集まるなか、個人レベルで導入が可能となる太陽光発電システムへ注目が集まった。

(図表13) 環境問題に対する認知事項



(出所) 電通「グリーンコンシューマー調査2012」

電通「グリーンコンシューマー調査2012」によると、環境問題に関する認知度は「太陽光発電」94.6%と比較的高い傾向にあった。これに加え、平成23年に発生した東日本大震災の影響により、「自然エネルギー」が16.0%増加の66.8%、「再生可能エネルギー」が22.6%増加の63.0%と大幅に認知度が上昇したことで、システム導入へのきっかけとなった。

④ビジネス面

太陽光発電を利用した電気売買をビジネスとして導入する家庭も多い。従来の余剰買取制度は、余った電気を電気事業者が買い取る方式だったが、固定価格買取制度により発電した電

平成21年11月～平成24年6月
余剰電力買取制度

余剰買取方式から
全量買取方式へ

平成24年7月～
固定価格買取制度

余剰電力買取制度		平成21～22年度	平成23年度～24年6月
買取価格	住宅(10kw未満)	48円	42円
	非住宅及び住宅(10kw以上)	24円	40円
買取期間		10年間	10年間

気を全て買い取る「全量買取方式」が可能となった。県内家電メーカーへヒアリングしたところ、申し込み割合は「全量買取」7割、「余剰買取」3割程度で、10kw以上の全量買い取り契約が人気となっている。

続々と開発されている。固定価格買取制度施行をきっかけに需要が急増し、国内メーカー各社は増産を図っているが、供給が追い付かない状況だ。需要を見込んだ海外メーカーも国内市場へ参入しており、太陽光発電市場は、競争が激化している。以下に、主要メーカー別太陽光発電システムの特徴を挙げる。

⑤製品面

メーカーの技術進歩により、高機能製品が

(図表14)

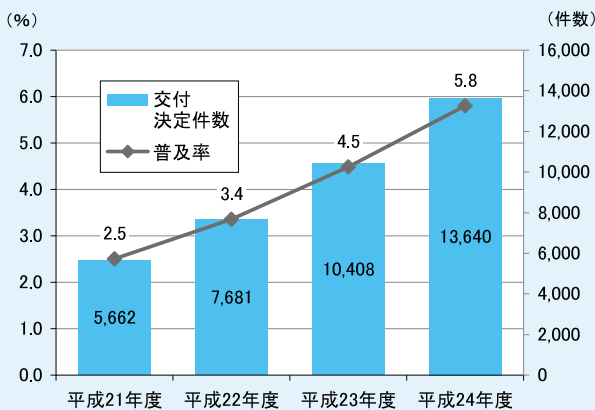
メーカー名	特 徴
シャープ (国内メーカー)	国内シェア1位のシャープは、昭和34年から太陽光発電への取り組みを始めた歴史あるメーカー。ソーラーパネルは、屋根面積や形状に合わせた「ルーフィット設計システム」や「互型モジュール」があり、様々な形状に対応することで効率よく設置が出来る。パワーコンディショナは、昇圧機能や接続箱が装備されているオールインワン構造(一般の太陽光発電システムでは、ソーラーパネルの枚数が異なった系統でシステムを組むには昇圧装置が、また発電した電気をパワーコンディショナに送るためには接続箱が別途必要となる)。メンテナンスは、専門家によるシステム監視や定期診断などがあり、「10年間無償保証」「15年間有償保証」がある。
京セラ (国内メーカー)	京セラは、ドイツのデュフ・ラインランドが実施した太陽電池性能品質テスト「長期連続試験」で、「高温高湿」「温度サイクル」「結露凍結」「バイパスダイオード」全ての項目において基準値をクリアし、業界初の認証を取得したメーカー。材料製造からパネル製造まで全工程を一貫生産し、安全性・耐久性に優れた製品を供給している。ソーラーパネルは、サイズが異なる3タイプのパネルを組み合わせる「サムライ」、広い屋根面積に適した「エコノルーツ」、平板瓦一体型の「ヘイバーン」の3種類がある。メンテナンスは、「落雷・台風・火事・洪水」など自然災害も標準保証としている。
パナソニック (国内メーカー)	パナソニックの代表製品である「HIT」は、優れた温度特性により、高出力・高変換効率稼働が可能(通常の太陽電池は、高温の環境下の場合、発電量が低下するが、HITは高温でも変換効率落ちにくい)。その他、コンパクトで低価格な「154シリーズ」や、裏表両面から発電が出来る「HITダブル」など、多様なソーラーパネルを取り扱っている。メンテナンスは、太陽電池モジュール設置時から最大出力が10年で81%未満、20年で72%未満になった場合、機器の無償修理が可能。
ソーラー フロンティア (国内メーカー)	ソーラーフロンティアのパネルは、従来のシリコン素材ではなく、「銅・インジウム・セレン」を用いたCIS太陽電池を使用していることが特徴。CIS太陽電池はシリコン素材に比べ高温時の出力ロスが少なく、発電量が多い。光感度が高いので影の影響を受けにくく安定した発電が可能。さらに太陽光にあてると変換効率が増加する現象(光照射効果)がある。価格も安価の為、初期投資が抑えられ早期投資回収が見込める。メンテナンスは、パネルは20年間、周辺機器は10年間の保証。
三菱電機 (国内メーカー)	三菱電機のソーラーパネルは、耐久性に優れている。耐候性、耐湿性、密封性に優れた3層構造バックフィルムで、フレームやネジなどに耐蝕性メッキを使用しているため、設置が難しい塩害地域でも設置が可能。また、太陽電池セルの特性を均一化し安定した発電量を実現。パワーコンディショナは、電力変換効率が97.5%と国内メーカー最高を誇る。メンテナンスは、パネルは20年間、その他の周辺機器は10年間の無償保証。
サンテックパワー (海外メーカー)	生産量世界1位を誇る中国メーカー。平成18年にMSKを買収し、サンテックパワー・ジャパンとして事業を開始。パネルは、「サンクリスタルWd」「ブラックレーベルWdb」シリーズがあり、セルを大きく設計することにより集光面積を広げ、高い変換効率を実現。日本製品と比較すると、格安でのシステム導入が可能。メンテナンスは、ソーラーパネル25年の長期出力保証である。
カナディアン・ ソーラー (海外メーカー)	平成13年にカナダで設立された企業で、平成21年に日本へ進出。カナディアン・ソーラーのシステム構成は、モジュール以外すべて日本メーカー製品を使用しており、各メーカーの特性を生かしたシステム構成が可能。また、モジュールは耐久性に優れ、カナダの積雪にも耐えられるよう5400Paと高い強度設計を誇る(JIS規格は2400Paとなり、2倍以上の強度)。メンテナンスは、ソーラーパネルが25年の長期出力保証、その他周辺機器は10年保証となっている。

5. 沖縄県における太陽光発電システムの普及率

前述した要因により、沖縄県における太陽光発電システムの普及率は、年々上昇している。平成21年度の普及率が2.5%であったのに対し、平成24年度は3.3ポイント上昇の5.8%となった。

太陽光発電協会の交付決定件数は、平成21年度の5,662件から平成24年度は7,978件増の13,640件で2倍以上の件数となった。

(図表15)
沖縄県における太陽光発電システムの普及率



(注)普及率は県内の戸建て住宅における割合。
(出所)総務省、国土交通省、一般社団法人太陽光発電協会

6. 太陽光発電システム設置シミュレーション (平成24年度)

沖縄県那覇市の戸建住宅に太陽光発電システム(余剰買取方式)導入を想定した場合の投資回収期間を試算してみる。

まず、住宅に設置する太陽光発電システムは屋根置き型の単結晶ソーラーパネルを使用し、発電効率が良いとされている南向きの屋根に傾斜30度で設置したと仮定する。容量は6kW(沖縄県の新築・既築を含む合計平均設置容量6.17kW)とし、経済産業省の太陽光シミュレーターで算出すると、年間発電量は6,176kWhと予測出来た。

次に、システム消費単価を沖縄電力のホームページで確認したところ、従量電灯(10kWhをこえ120kWhまで)の電力量料金は、

21.86円/kWhとなるため、本試算では22円/kWhとする。

システム設置金額は、平成24年度の平均システム設置金額46.5万円/kWh(新築・既築の合計)に設置容量6kWを乗じて279万円となるが、補助金28万円(国21万円、県2万円、那覇市5万円)を差し引くと、251万円となる。

自己消費率と売電率は、各家庭の日中使用する電力によって異なり、平均値の把握が難しいため、ハウスメーカーや家電量販店などの試算で用いられている自己消費率30%、売電率70%とする。売電価格は、平成24年度の価格42円とし、これらを前提条件に試算を行っていく。

1年間の太陽光発電仕事量は、「年間発電量」、「自己消費率」、「自己消費単価」を乗じた消費分と「年間発電量」、「売電率」、「売電単価」を乗じた売電分を合わせたものである。前述した条件を当てはめると、1年間で22万2,336円の効果を得られることができ、投資回収年数は約11年4ヵ月であるとの結論に至った。

ただし、本試算では固定価格買取制度の適用年数を超えた11年目以降も売電価格を42円で算出している点や各家庭によって導入システム金額、使用電力、日照条件などが異なり、回収年数に差が出ることに注意しなければならない。

【前提条件】

売電価格 (参考※1)	42円	年間発電量 (参考※2)	6,176kWh
自己消費単価 (参考※3)	22円	システム設置金額 (参考※4)	251万円
自己消費率	30%	売電率	70%

(参考※1)

平成24年太陽光発電の売電価格と買取期間

太陽光	10kW以上	10kW未満	10kW未満 (ダブル発電)
売電価格	42円	42円	34円
買取期間	20年間	10年間	10年間

(参考※2) 経済産業省「太陽光発電シミュレーター-2012」による年間発電量シミュレーション結果

1. 条件仮定

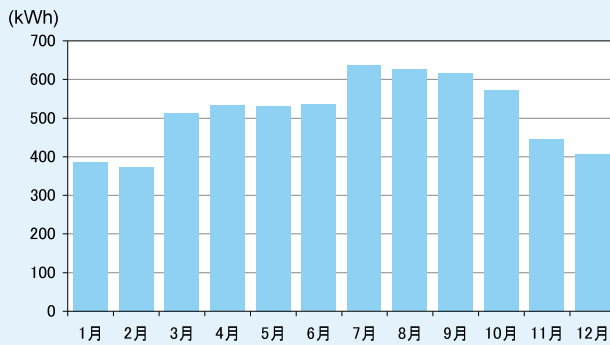
設置地域	沖縄県 那覇		
設置形態	屋根置き		
設置方位等	方位	設置容量(kW)	傾斜角(°)
	南	6	30
太陽電池種類	単結晶【平均】		

※沖縄県の新築・既築の合計平均設置容量は6.17kW

2. 計算結果

年間推定発電量	6,176 kWh					
発電量(kWh)	1月	2月	3月	4月	5月	6月
	386	374	514	533	532	535
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	636	625	617	573	446	406

「太陽光発電シミュレーター-2012」による発電量



(注) 沖縄県那覇市の住宅、屋根置き型設置、設置容量6kW、傾斜30度、単結晶(平均)を仮定した数値。
(出所) 経済産業省「太陽光発電シミュレーター 2012」

(参考※3) 自己消費単価 沖縄電力HPより

従量電灯(10kWhを超え120kWhまで)電力量料金は、
21.86円/kWh ≒ 22円/kWhとする。

(参考※4) システム設置金額
平成24年度補助金を適用した場合

平成24年度の平均システム設置金額
(新築・既築合計)46.5万円/kW × 平均設置容量 6kW=279万円

■ 国からの補助金		補助対象経費は、1kWあたり 465,000円のため 35,000円×6kWで 合計 21万円の設備補助
1kWあたりの補助対象経費	補助金単価	
35,000円を超えて475,000円以下	35,000円/kW	
475,000円を超えて550,000万円以下	30,000円/kW	
■ 県からの補助金		1件あたり 20,000円の設備補助
平成24年沖縄県住宅用太陽光発電導入 支援補助金	20,000円/件	
■ 市町村からの補助金(那覇市)		上限 50,000円の設備補助
平成24年度住宅用太陽熱利用システム 補助金制度	経費10分の1又は5万円のいずれか少 額とする。(上限5万円/件)	

補助金合計 280,000円

設置費用 279万円 - (国補助 21万円 + 県補助 2万円 + 那覇市 5万円) = 251万円

太陽光発電システムの年間仕事量を以下の式で求めると

年間仕事量 = 消費分 (年間発電量 × 自己消費率 × 自己消費単価) + 売電分 (年間発電量 × 売電率 × 売電単価)

年間 222,336円

※回収年数を算出すると・・・

年間 222,336 円の効果を得た場合、太陽光発電システム投資(251 万円)の回収期間は、約 11 年4ヵ月となる。

年数	金額(円)
1年目	222,336
2年目	444,672
3年目	667,008
4年目	889,344
5年目	1,111,680
6年目	1,334,016
7年目	1,556,352
8年目	1,778,688
9年目	2,001,024
10年目	2,223,360
11年目	2,445,696
月	金額(円)
1ヵ月	2,464,224
2ヵ月	2,482,752
3ヵ月	2,501,280
4ヵ月	2,519,808

(注) 10kW以下の太陽光発電システムの固定価格買取制度適用年数は10年となる為、11年目以降の買い取り価格は未定。
本試算では、11年目以降も買い取り価格を42円で算出していることに留意が必要。

7. 「再生エネルギー固定価格買取制度」施行後の状況

平成24年7月に「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」が施行してから、1年が経過したが、新たな問題も発生している。

経済産業省の太陽光発電設備の導入状況(平成25年5月末時点)によると、全国の設備認定出力数2,091万1,937kWに対して、運転開始した設備の出力数は291万3,435kWとなり、稼働率は、わずか13.9%に止まった。そのうち、10kW未満のシステムは、認定出力154万1,599kWで、運転開始した設備の出力数は124万8,118kW、稼働率は81.0%だった。10kW以上のシステムは、認定出力1,937万338kWで、運転を開始した設備の出力数は166万5,317kW、稼働率は8.6%となり、1割にも満たない。

県内においては、設備認定出力数は23万324kWに対し、運転を開始した設備の出力数は3万5,107kWで、稼働率は15.2%となっている。そのうち、10kW未満のシステムは、認定出力1万8,306kWで、運転を開始した設備の出力数は1万7,271kW、稼働率は94.3%に上るが、10kW以上のシステムでは、認定出力21万2,018kWのうち、運転を開始した設備の出力数は1万7,836kWで、稼働率は8.4%となった。

全国、県内ともに10kW未満の小規模設備における稼働率は高いが、メガソーラーを含む10kW以上の大規模設備の稼働率は、まだ低い水準である。

市場では、太陽光パネルが品薄状態となっており、計画より運転開始時期が遅れているケースも多い。一方、太陽光発電システムの価格が

【図表16】県内の「太陽光発電設備の導入状況」

(単位:kW)

【沖縄】	太陽光(10kW未満)		太陽光(10kW以上)		太陽光 合計	
	申請分	稼働分	申請分	稼働分	申請分	稼働分
3月	15,885	14,609	205,322	7,241	221,207	21,850
4月	16,136	15,965	208,368	12,938	224,504	28,903
5月	18,306	17,271	212,018	17,836	230,324	35,107

(単位:%)

【沖縄】	10kW未満 稼働率		10kW以上 稼働率		稼働率 合計	
3月	92.0		3.5		9.9	
4月	98.9		6.2		12.9	
5月	94.3		8.4		15.2	

(出所)経済産業省 「再生可能エネルギー発電設備の導入状況」

下落する時期をうかがい、安価なシステムを設置して高い利益を得ようとする企業や権利のみを確保し、売電権を売買する業者も存在するようだ。

8. まとめ

全国や沖縄県における太陽光発電システムの伸長要因は、①「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」や「太陽光発電システム導入補助金制度」などを利用し導入促進を図る制度面、②ソーラーローンの拡充やシステム価格の下落、賦課金による需要喚起といった金銭面、③平成23年の東日本大震災の原子力発電所事故の経験を経て、消費者のエコ意識が向上した環境面、④営利を目的としたビジネス面、⑤メーカーの技術開発による製品の充実面、などである。

政府は、平成20年に閣議決定した「低炭素社会づくり行動計画」において、太陽光発電導入量の目標を平成32年に2,800万kW、平成42年に5,300万kWとしており、今後も全国的に導入が進むものとみられる。県内の先行きについても、消費者の太陽光発電システムへの関心が

高いことから、需要は少なくとも年内は堅調に推移すると見込まれる。ただし、沖縄県においては、土地が狭いことや系統線が他の地域とつながっていないために、太陽光発電の接続可能量に制約がかかる可能性があり、太陽光市場の拡大には、自ずと限りがあることには注意が必要である。

以上

アジア便り

香港 vol.63



レポーター
渡久地 卓(琉球銀行)
沖縄県香港事務所に出向中(副所長)

香港におけるアルコール市場

はじめに

みなさん、こんにちは。沖縄県香港事務所の渡久地です。今回の「アジア便り」は私自身にとり、また恐らく読者の皆様も興味を持たれるテーマとして「香港におけるアルコール市場」についてレポート致します。そしてせっかくですので、当地での現状を今後3回に亘りお伝えしようと思います。

1. 沖縄県のアルコール関連輸出額とその現状について

現在沖縄県から県産のビール、そして数多くの泡盛酒造会社が香港市場へ輸出・進出していますが、ビールの輸出額は増加している一方で、泡盛の輸出額は低迷しているのが現状です。その品目毎の輸出額推移は下記の通りとなっています。ただし、これはあくまでも沖縄の税関を通して輸出された金額であり、国内のバイヤーが泡盛を仕入れ、他の税関を通して香港に輸出されていることも想定されていることから、必ずしも輸出額の全体を表しているわけではありません。

しかしながら、沖縄の税関限定で見てもビールの輸出は増加し、泡盛の輸出は減少傾向にあ

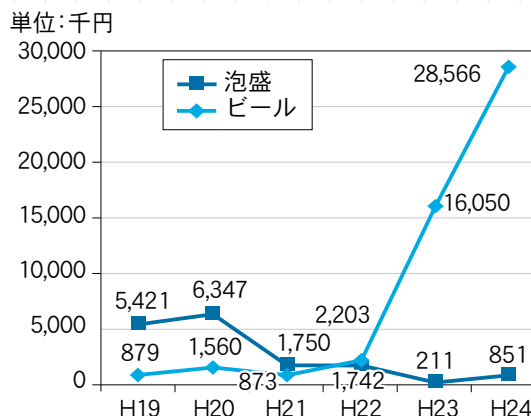
るのが表を見ると一目瞭然です。それではなぜこのような状況になっているのでしょうか。

実は私も香港に来る前は「アジア人＝お酒を良く飲む」(私も漏れなくそのアジア人の一員だと認識していますが)と勘違いしていたのですが、一般的に「香港人は食事をするのが中心でアルコールは飲まない」といわれています。しかしその一方で、香港特区政府が2008年6月に実施した「摂氏20度で度数30%以下の低アルコール類」に対する酒税の撤廃や、同アルコール類の貿易や製造、保存、運搬にかかるライセンスや許可制度の廃止により、香港人のアルコール消費・アルコールに対する意識を大きく変えてしまっています。

なぜ沖縄からのビールの輸出が増加し、泡盛の輸出が伸び悩んでいるのか……。

苦戦しているのは泡盛だけではありませんでした。香港人が「摂氏20度で度数30%以下の

沖縄から香港へのビール・泡盛の輸出額推移



出典:「財務省貿易統計」
沖縄県商工労働部商工課作成「沖縄県の貿易」

低アルコール類」に関する酒税法の改定により香港のアルコール市場がどのようになっているのか、調査してみました。

2. 香港におけるアルコール飲料に対する意識及び実態調査

それではまずは香港人がアルコールをどの程度飲んでいるのかを見てみましょう。

沖縄県香港事務所には香港人のスタッフが3人いますが、全くお酒を飲みません。幼いころから「アルコールを飲むと体に悪い」「頭が良くなる」等の教育を受けており、アルコールに対して良く思っていない香港人も多数います。「仕事帰りに一杯」という文化もなく、日本食の居酒屋やレストランが多数香港へ進出している中、「とりあえずビール！」といった風景も一切見かけません。日本居酒屋で焼き鳥を食べながらお茶を飲むのが一般的に見られる香港人の「居酒屋の楽しみ方」です。香港人は居酒屋へ「食事をしながら会話を楽しむ」ために来ているのです。

香港では公共の乗り物(地下鉄・バス・トラム・フェリー等)が充実しており、深夜1時ぐらいまで電車があるのですが、日本で見られる「終電間際の電車には酔っ払いがいっぱい」といった光景は一切なく、地下鉄でアルコール臭を漂わせているのは私達日本人ぐらいです(笑)

まあそれでも香港人は日本人のことが大好きなので白い目で見ることもなく、温かく見守られています。これも私の気のせいでしょうか・・・。

前置きが長くなってしまいましたが、香港人がどのぐらいの頻度でアルコールを飲むのか興味深い調査がありましたのでご紹介いたします。

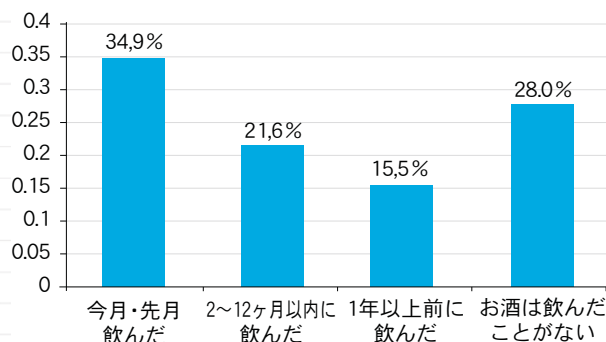
香港政府が過去3カ年で調査した結果です。

(1) 2009年10月アルコールを飲む習慣につ

いて1万世帯へ香港政府(統計省)が調査した結果、「習慣がない」と答えた世帯が85.6%、「以前あった」と答えた世帯が3.7%、「習慣として飲んでいる」と答えた世帯が10.7%という結果だったそうです。「習慣がない」「以前あった」と答えた世帯が約9割に上る香港では「晩酌って何？」って感じなんではいしょうか。

(2) 2010年4月香港政府(統計省)が18歳以上64歳以下の成人2,013人を対象に行なった「アルコールはいつ飲みましたか」というアンケートの結果は下記の通りとなっていますが、1/4以上の成人が「過去全く飲んだことがない」と答えています。

成人式のお祝いも「お茶で」・・・日本人には考えられません(笑)。



(3) 2012年4月香港政府(統計省)が18歳以上64歳以下の成人2,041人を対象に行なった「過去1カ月の間、1週間で何日アルコールを飲みましたか」というアンケートの結果は下表のとおりです。

飲酒のアンケート結果

飲酒日数	男性人数(%)	女性人数(%)	合計人数(%)
なし	514 (55.5)	899 (80.6)	1,414 (69.3)
1週間で1日以下	160 (17.3)	119 (10.7)	278 (13.6)
1週間で1日~3日	189 (20.4)	78 (7.0)	266 (13.0)
1週間で4日~6日	30 (3.2)	7 (0.6)	37 (1.8)
毎日	29 (3.1)	9 (0.8)	38 (1.9)
回答なし	4 (0.5)	3 (0.3)	8 (0.4)
合計	926 (100.0)	1,115 (100.0)	2,041 (100.0)

約70%の成人が「過去1カ月で1日もアルコール飲料を飲んでいない」と答えています。男女別に見ると約45%の男性はアルコール飲料を飲んでいますが、女性では19%しか飲んでいない状況です。

香港では2008年6月に酒税法が改定され「アルコール度数30%以下」のお酒には税金がかかりません。国産のビールが1缶(350ml)で7ドル~10ドル(1香港ドル=13円で換算すると91円~130円です！発泡酒や第3・第4のビールではありません！)程度で販売されており、まさに「ビールジョウグウ(好き)にはパラダイスな国」です。外国産のビールだと5ドル程度で売られています。おかげで私はほぼ毎晩、(もちろん県産ビールで)晩酌させていただいております。香港人では「毎日」と答えた方は1.9%ですか・・・香港では自分はレアな存在になっています(笑)。但し、こんなに安ければ香港にいる日本人駐在員にとって、その2万2千人の内の多くの方が「毎晩晩酌中」状態に陥っているのではないのでしょうか。

2. 香港人はどんなアルコール飲料を飲んでいるのでしょうか

(1)カナダ政府が2011年6月にワインを輸出する目的で纏めた「CONSUMER TRENDS WINE, BEER, AND SPIRITS IN HONGKONG」によると、香港市場における一人当たりの年間アルコール市場は下記のとおりです。

一人当たりの年間アルコール市場

単位：US\$

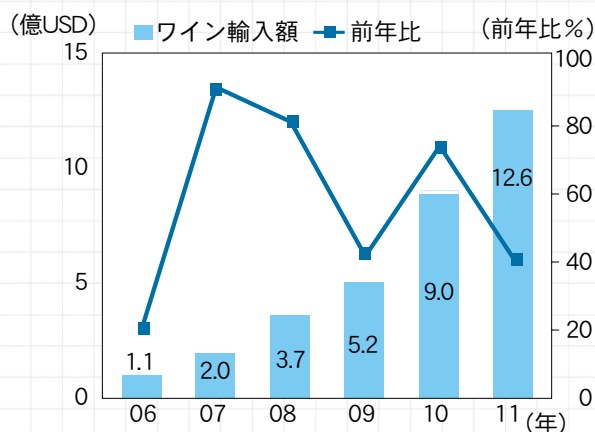
	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
ビール	39.2	37.3	35.4	37.9	37.4	38.1
スピリッツ	12.0	12.3	12.3	12.1	11.6	11.5
ワイン	22.2	22.9	23.3	24.4	24.9	26.1
その他	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
アルコール飲料合計	73.7	72.9	71.3	74.7	74.2	76.0

出典：Euromonitor 2011

レポートによると、香港の若年層や中年層はヨーロッパのアルコール飲料を飲むパターンに似ており、ウイスキーやブランデー等の伝統的なスピリッツからビールやワインにシフトしてきている傾向にあるとのこと。特に2008年の香港特区政府が実施した、「摂氏20度で度数30%以下の低アルコール類」に対する酒税の撤廃、そして同アルコール類の貿易や製造、保存、運搬にかかるライセンスや許可制度の廃止以降、香港におけるワイン市場は飛躍的に増加しているそうです。

ワインの輸入額においてもワインを含む度数30%以下のアルコールについては税率が2006年までの80%、2007年の40%から一足飛びに免税になったことで、2006年は約1億米ドルにすぎなかったワイン輸入額は、直近の2011年には約13億米ドルと飛躍的に増加しています。

ワイン輸入額の推移



(注)数字は輸入額
(資料)香港政府統計局

香港で販売されている泡盛はアルコール度数30度を超えるものも多く、免税の恩恵を受けていない商品があるのと同時に、香港の市場がスピリッツよりビール、そして特にワインへシフトされているのを鑑みると、現状での販売が苦戦を強いられているのは止むを得ないの

かも知れません。

これは泡盛だけではありません。泡盛を香港の小売店や飲食店に卸している香港のサプライヤーによると、香港人は泡盛を焼酎の1種類として捉えており、焼酎全体では匂いの強い「芋」は比較的香港で売れているものの、泡盛は「タイ米」を使っている焼酎として考えられていることもあり、マーケットインには高いハードルがあるとの意見もありました。

香港ではウイスキーやブランデー等の伝統的なスピリッツも苦戦している状況ですが、泡盛も含め苦戦している理由の一つに香港の“文化”も関係ありそうです。

それはこれまでもお伝えしてきましたが「アルコールを飲まず食事と会話を楽しむ文化がある」ということに加え、お酒を飲む少数派の香港人がお酒を飲む際「お酒を水で割ったり氷を入れて飲む習慣がない、少ない」ということも影響しているのではないのでしょうか。

香港人が特にワインを消費しているのは、食事をゆっくりしながら会話を楽しみ、ただ冷やすだけで水で割ったり氷を入れたりする必要がなく、そしてワインを飲むこと自体がクール（格好いい）だと考えているからだと思います。

香港人は「日本」「日本の文化」「日本人」が大好きです。幼い頃から日本のドラマやアニメを親しみ、日本食を嗜み、「日本」自体を香港の文化として取り入れ生活をしています。日本の農林水産物の最大の輸出国が香港であるということは、以前もお伝えさせていただきましたが、香港人が日本の文化を受け入れているという大きな証です。

そう考えると泡盛も工夫することで香港において、更なるマーケットインを図ることも可能だと思います。

個人的には「水で割らずに氷も入れる必要が

なく、ボトルをクールにスタイリッシュにデザインし、ラベルを英語等で表記すること」で売り上げを伸ばしている「冷やした日本酒」を参考にすれば、泡盛も日本が大好きな香港人に受け入れてくれるはずだと考えています。

沖縄からは泡盛だけでなく、ビールも香港に進出していますが、ビールの状況はどうでしょうか。ビールの消費量は下記のとおりです。

香港のビール消費量

単位：百万リットル

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
ビール	65.6	64.2	68.9	70.3	72.1	72.8

出典：Euromonitor 2011

ビールの消費量はビール市場と連動して増加傾向にあり、県産ビールの輸出額増加の理由もその背景にあるものと思われます。

県産のオリオンビールは香港の小売店のほとんどで販売されており、香港の小売店最大手「WELCOME」約250店舗全店で「サザンスター」のキャンペーンを実施するなど、香港でも「沖縄のビール」として認知されてきています。

最後に

香港から沖縄への観光客数は、これまでの観光プロモーションの効果や円安の影響もあり4月以降過去最高の数字を記録しています。「一番近い日本」である沖縄へ、「非日常」を期待しながらビルディングのジャングルから抜け出してストレス解消のために訪れている方も少なくありません。

香港で先行する「沖縄の観光イメージ」を有効活用し、泡盛やビール（沖縄の物産全般にも言えることですが）の更なるマーケットインが期待されています。

ニサ NISA もりゆうぎん キャンペーン

取扱期間
2013 7/8 月
▶12/30 月
申込受付分まで

NISA もりゆうぎん そのワケ 1

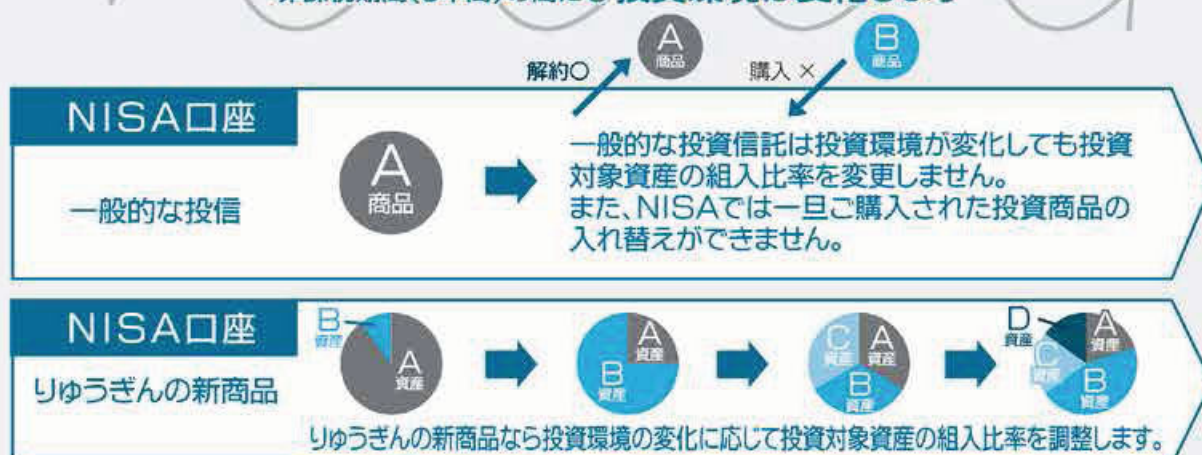
りゆうぎんならお得! **2,000円** プレゼント
NISA口座開設で

NISA もりゆうぎん そのワケ 2

りゆうぎんならあります! NISAと相性の良い投資信託

NISAでは一旦ご購入された投資商品の入れ替えができません。でも投資の環境はいつも変化するもの。そこでりゆうぎんでは、市況の変化に応じて自動的に投資対象資産の組入比率を調整してくれる新しいタイプの投資信託をご用意しました。NISAとの相性もバッチリです。

非課税期間(5年間)の間にも 投資環境は変化します



※上記はイメージです。将来および投資の成果を約束するものではありません。

「NISA(少額投資非課税制度)」とは

毎年100万円(購入時手数料等を除く)を上限にNISA口座で新たにご購入された株式投資信託等の分配金・売却益等が、ご購入された年から5年間非課税となる制度です。

*琉球銀行では株式投資信託のみの取り扱いとなります。

*詳しくは琉球銀行店頭またはホームページ等でご確認ください。



詳しくは裏面をご覧ください。



ホームページは

琉球銀行 検索

平成25年7月8日現在

NISAもりゅうぎんキャンペーン

取扱期間	平成25年7月8日～平成25年12月30日 申込受付分まで
取扱店	全店(那覇空港内出張所、安謝市場出張所を除く)
対象	個人のお客様でNISA口座を開設いただいた方 ※他金融機関での申し込みやキャンセル等により当行で口座開設とならなかった場合は対象外となります。
特典	上記対象の方に2,000円をプレゼント ※プレゼントは、平成26年2月以降にお客様の当行お取引口座(投資信託のお取引に関してお客様がご指定された普通預金口座)に入金します。
その他	●NISA口座の開設には、投資信託お取引口座の開設が必要です。 ●キャンペーン期間中であっても本キャンペーンを予告無く変更・終了することがあります。
投資信託に係るリスクについて	投資信託は、値動きのある国内外の株式、債券、不動産投信などを投資対象としますので、組み入れた株式、債券や不動産投信などの価格の下落や、株式、債券や不動産投信などの発行者の財務・経営悪化などにより、損失が生じる可能性があります。また、外貨建資産に投資する投資信託は、為替の変動により損失が生じる可能性があります。各ファンドのリスクについては、「目論見書」でご確認ください。
その他留意点について	●お申込みの際は、目論見書を必ずご覧ください。目論見書は、那覇空港内出張所と安謝市場出張所を除く全店の店頭にご用意しております。●投資信託は預金ではなく、預金保険および投資者保護基金の対象ではありません。●投資信託は投資信託会社が設定・運用を行う商品です。●投資信託の運用による収益および損失は、ご購入のお客さまに帰属します。●各ファンドのお取引に関しては、クーリング・オフの適用はありません。
投資信託に係る手数料等について	●お申込手数料の上限は、ご投資金額に3.675%(税込)を乗じて得た額とします。各ファンドにより異なりますので、目論見書等でご確認ください。●当行取扱いで換金(解約)手数料のあるファンドは、公社債投資信託1月号～12月号のみで、上限は1万円当たり105円(税込)です。●信託報酬の上限は、信託財産の純資産総額に対して、年率2.05375%を乗じて得た額とします。ファンドの信託財産から差し引かれます。●信託財産留保額の上限は、解約時の基準価額に対し、0.5%を乗じて得た額とします。●その他詳細は、各ファンドの「目論見書」でご確認ください。 ※各ファンドに係る手数料等の最大合計額は、申込金額、保有期間等により異なりますので、表示することができません。

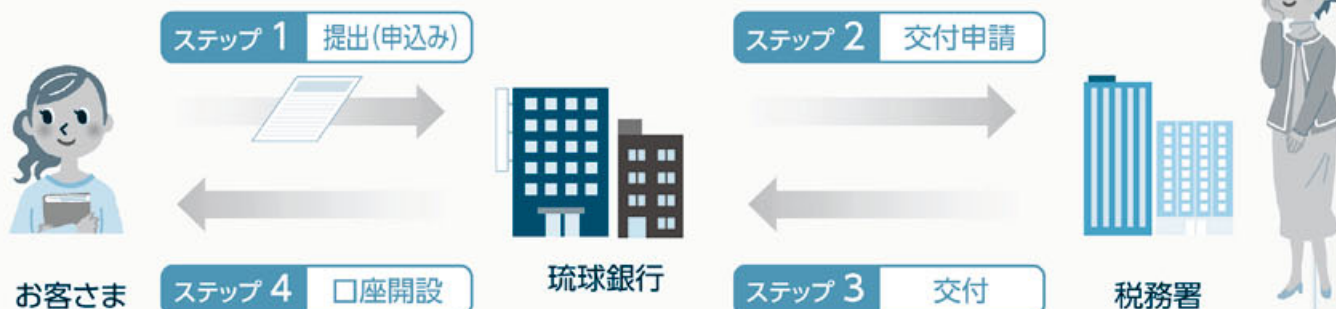
お客さまにご留意いただきたいこと

- NISA口座は、おひとりさま1口座(1金融機関)のみ開設できます。
 - NISA口座は、満20歳以上の日本居住者の方がご利用頂けます。
 - 既に保有しているファンドをNISA口座に移すことはできません。
 - ファンドの分配金の再投資分は、その年の非課税投資枠の対象となります。
 - ファンドを売却した場合、購入する際に使用した非課税投資枠は再利用できません。
 - 使用しなかった非課税投資枠を翌年以降に繰り越すことはできません。
 - NISA口座から特定口座や一般口座へ移管する場合、ファンドの取得価額は、その時点の時価となります。
 - NISA口座での損失は、特定口座や一般口座で保有するファンドの売却益や分配金等との損益通算や繰越控除はできません。
 - ファンドの分配金のうち、元本払戻金(特別分配金)は非課税であり、NISAによるメリットを享受できるものではありません。
- *当行では、株式投資信託のみの取り扱いとなります。



口座開設にあたって

お申込みにあたっては、4つのステップが必要です。琉球銀行が、お客さまに代わって税務署に非課税適用確認書の交付申請のお手続きをします。



- * お申込みの際は、非課税適用確認書交付申請書兼非課税口座開設届出書、住民票の写し等が必要となります。詳しくは、担当者にお問い合わせください。
- * NISA口座を通じた投資は、2014年1月から開始できます。

りゅうぎんビジネスクラブ 入会のご案内

琉球銀行の経営理念である「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を实践するべく、お取引先企業への情報支援サービスの提供を目的に会員制組織「りゅうぎんビジネスクラブ」を設立し、各種セミナーの開催や情報のご提供、県外での商談会など様々なサービスを実施しております。

サービスのご案内

■各種セミナーの開催による情報等の提供
ビジネスクラブ会員企業トップと弊社役員との親睦の場を兼ねたトップセミナーや実務セミナーに無料で参加いただけます。

【最近の実績】

H25.2.6 野口悠紀雄氏「トップセミナー」
H25.5.23 営業力強化セミナー

■「経営参考小冊子」の定期配送

企業運営に有益な情報が盛り込まれた「経営参考小冊子」をお届けいたします。

【内容例】

・「自分の意見が『はっきり伝わる』話し方」
・「伸びる20代の働き方」

■専門家派遣サービス

公認会計士・税理士・司法書士・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士などの各種専門家を無料で派遣し、会員企業様の「経営課題」に対し、会員企業様・専門家・琉球銀行が一体となって取り組むサービスです。

■「りゅうぎんマネジメントスクール」の開講
企業経営者や経営幹部を対象にした、ビジネススクールの運営を実施しております。

【著名な講師例】

・第1期 酒巻 久 キヤノン電子株式会社長
・第2期 鈴木 喬 エステー株式会社長
・第3期 出口 治明 ライフネット生命保険株式会社長

■「りゅうぎんビジネスフラッシュ」定期配信

税務・会計・法務・人事・労務など、経営のお役に立つ情報レターを毎週FAX配信いたします。

【内容例】

・「会議をうまく仕切る」7つのポイント
・リーダーに必須の「3つのスキル」の磨き方

■りゅうぎんビジネスサイトによる
経営情報等の提供¹

「会員専用サイト」を利用した、タイムリーな各種経営情報の提供をおこなっております。

【内容例】

・産業別ニュース21 ・ビジネスレポート
・経営課題解決ナビ ・ビジネスマッチング

その他のサービス

■融資利率の優遇

りゅうぎんビジネスクラブ会員企業の皆様に一部融資商品（ベストサポーター、順風満帆）について、融資金利の優遇を実施しております²。詳細は取引店担当者にお問い合わせ下さい。

りゅうぎんビジネスクラブ 入会申込方法

年会費 20,000円

1 「りゅうぎんビジネスクラブ入会申込書」及び「りゅうぎんビジネスサイト利用申込書」に必要事項を記入の上、取引店担当者に提出下さい。

2 入会金は不要です。

3 年会費は20,000円です。 ※お申込月の翌々月4日ご指定口座より引落となります

お問い合わせ

「りゅうぎんビジネスクラブ事務局」(琉球銀行コンサルティング営業部内)

TEL: 098-860-3817 (担当: 赤嶺、真栄城) までお願いいたします。

¹ 別途りゅうぎんビジネスサイトへの申込(無料)が必要になります。

² 審査の結果、ご希望に添えない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。

りゅうぎんビジネスクラブ レポート

「強い組織をつくる！管理者の行動力強化セミナー」 を開催しました！

りゅうぎんビジネスクラブ(代表 金城 棟啓)では、平成25年8月15日(木)浦添市産業振興センター「結の街」にて、GRIトレーニング&コンサルティング(株) 代表取締役 松下 純也(まつした じゅんや)氏を講師にお迎えし、「強い組織をつくる！管理者の行動力強化セミナー」を開催致しました。

本セミナーは、ご好評いただいている実務セミナーの中でも中堅・管理職向けにテーマを絞ったセミナーで、クラブ会員企業から44社67名が参加致しました。

講師の松下氏は、アサヒビール(株)で採用や異動などの人事部門を経て、その後外資系製薬メーカーのアストラゼネカ(株)で人事制度の再構築や管理職教育に従事された方で、独立後は国内大手企業を中心にマネージャー向け研修等で講師としてご活躍されています。

講義では、アサヒビール(株)でのエピソードを交えながら、管理者としての意識の持ち方やリーダーシップについてお話しいただきました。

また講義中、参加者同士で部下と上司役に分かれてロールプレイングを行い、部下の話を傾聴することの大切さと“自律型社員”を育てるための部下の導き方を学びました。

参加者からは、「今までのセミナーで一番良かった!」、「部下をほめることの大切さを身にしみて感じました」、「会社に持ち帰り、すぐに実行したい!」などのコメントをいただきました。



松下氏



参加者の様子①



参加者の様子②



講義中の松下氏の様子

りゅうぎんビジネスクラブでは、今後も各種セミナーを通して、
会員皆様に有益な情報をご提供して参ります。

コンサルティング営業部内 りゅうぎんビジネスクラブ事務局 高良・真栄城

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について

「省エネ実践・指導人材育成事業について」

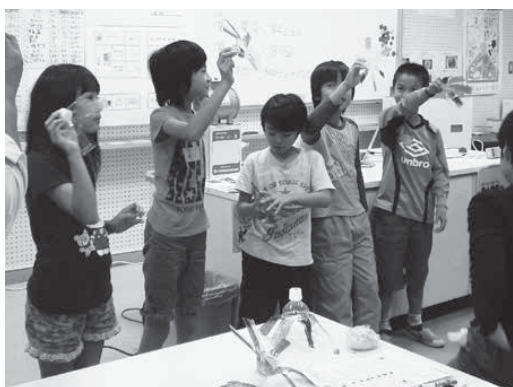
沖縄のエネルギー消費の推移をみると、全国と比べ高い伸びを示しています。また、部門別では、民生部門(家庭・業務)のウエイトは運輸・産業部門と比較しても全国的に増加傾向にあり、当該部門への早急な対応が求められているところです。

今回は、平成23年度から取り組んでいる省エネルギー推進の広報事業「省エネ設備導入等促進広報事業(省エネ実践・指導人材育成事業)」について御紹介します。

本事業は、民生部門のうち家庭での省エネルギー対策の推進に資するために、小学校教諭と次世代の担い手である子供たちを対象としたエネルギー教育やセミナーを開催することとし、平成25年度も事業を実施します。

1 小学生を対象としたエネルギー教育

身近で日常生活に欠かせない「エネルギー」に対する子供たちの理解を深めるとともに、「省エネルギーの重要性」を認識してもらい、「実践的・継続的な省エネルギー行動」へとつなげることを目的として、今年度も県内小学校4箇所以下カリキュラムを展開します。



ペットボトルを使って風力発電実験

【カリキュラムの内容】

- 省エネルギーの必要性
- 沖縄のエネルギーの現状
- CO2の発生や地球温暖化との因果関係
- 発電や電力消費のしくみ
(ペットボトルを使った風力発電や自転車発電体験)
- 家庭でできる省エネ行動と効果
- 省エネチャレンジシートを使った実践
- 身近な商品を通して容器包装類に使用される資源とエネルギー



自転車をこいで発電実験中

【カリキュラムを受講した子供たちの感想】

(H24度同事業報告書より)

- サンゴを温暖化から守りたい。
- 自転車をこいで電気を作った。電気を作ることは大変だった。
- 使っていない電化製品のコンセントを抜くだけで省エネになるとわかった。
- ペットボトルで作った風力発電、家でもやってみよう。
- 自分ができるエコにつながる事が沢山あることがわかった。

2 エネルギー教育セミナー

小中学生に対し、エネルギー教育を効率的・効果的に実施するために、小中学校の教諭を対象に、教授方法や教材の活用方法、即実践できる環境学習の教授方法等についてのセミナーを10月に開催します。



ワークショップの様子

【エネルギー教育セミナー概要】

インプット

講義型セミナー

- ・基礎知識(環境教育と環境エネルギー問題)の習得
- ・体験プログラム例の紹介



アウトプット

体験型セミナー

- ・体験プログラム例を実際に展開
- ・体験しながらワークショップ手法を習得



小中学校教諭が即実践できる教授法・プログラムのテキスト・体験型プログラム事例集の提供



受講した各教諭が学校でエネルギー教育プログラムを展開



家庭・学校・地域での省エネの取組



【セミナーを受講した教諭の感想】

(H24度同事業報告書より)

- 講習に加え、ワークショップで理解が深まり、他の人の意見も参考になった。
- 様々な視点からエネルギー問題を考え、意見交換することで多様な見方や考えに触れることができた。
- 今後の授業で資料やワークシートを活用し、ワークショップも取り入れたい。

※「事業所別省エネマニュアル～省エネで経費削減！～」は以下のHPからご覧いただけます。

http://ogb.go.jp/move/Energy/savingene_manual201302.pdf



内閣府沖縄総合事務局
経済産業部

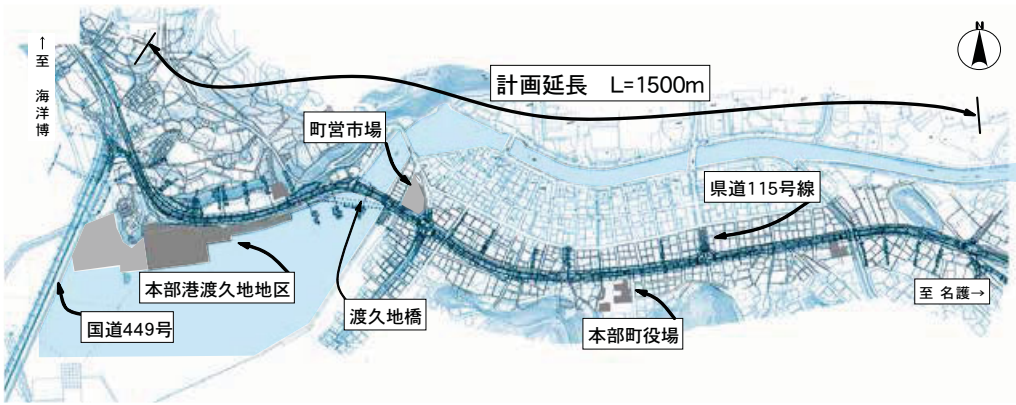
■本記事に関するお問い合わせについて
内閣府沖縄総合事務局経済産業部
エネルギー対策課

TEL : 098-866-1759

<http://ogb.go.jp/keisan/index.html>

県内大型プロジェクトの動向 vol.43

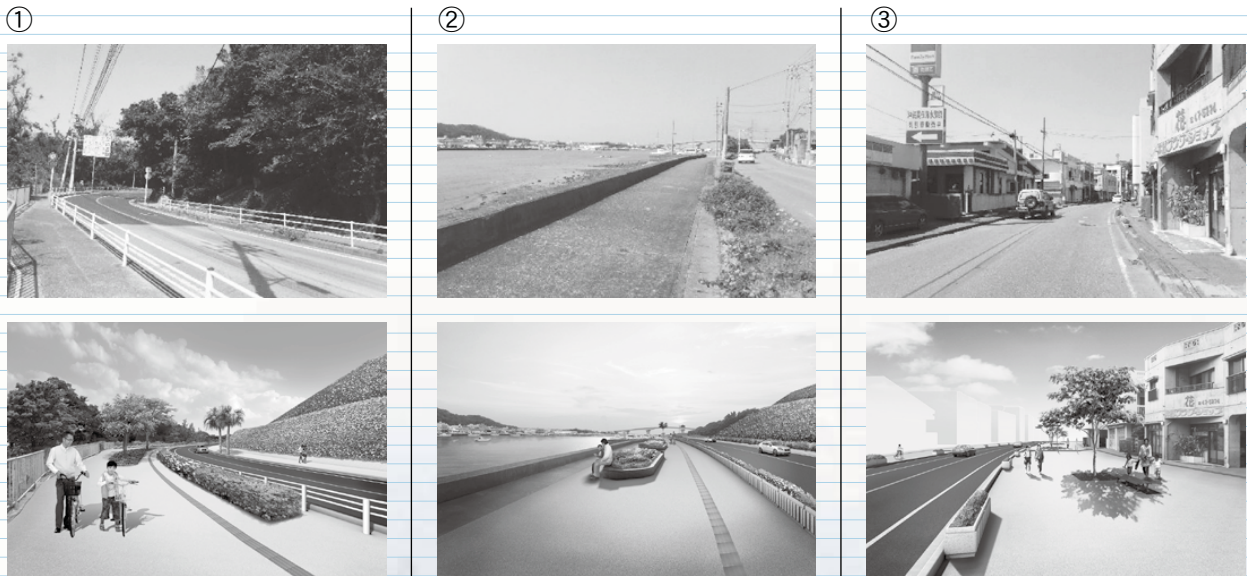
事業名 主要地方道名護本部線道路改築事業

関係地域	本部町	種別：(公共) 民間 3セク
事業主体	主体名：沖縄県(国庫補助事業) ※沖縄振興公共投資(ハード)交付金事業 所在地：沖縄県土木建築部 道路街路課 那覇市泉崎1丁目2番2号 電話：098-866-2390	
事業目的	現道は停車帯や交差点部の右折車線が無く、車両交通に支障をきたし、混雑していることから、道路改築により、歩行者通行及び車両交通の安全性、安心性、円滑性を確保し、名護市から海洋博公園への快適な観光ルートの形成を図る。	
事業期間	平成25年度～	
事業規模	事業延長1.5kmの2車線道路	
事業費	約36億円	
事業概要	路線名：主要地方道名護本部線 事業区間：本部町東～渡久地 路線延長：1.5km 道路規格：第4種2級(設計速度50km/h) 幅員：18.0m(2車線) 橋梁：渡久地橋(長さ約55m)の架け替え  計画概要図(県土木建築部道路街路課提供)	
経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・平成20年5月 地元本部町から早期整備の要請 ・平成24年2月 予備設計 ・平成24年5月 地元本部町から早期整備の要請 ・平成24年6月 名護本部線ルート決定 ・平成24年9月 住民説明会実施 	

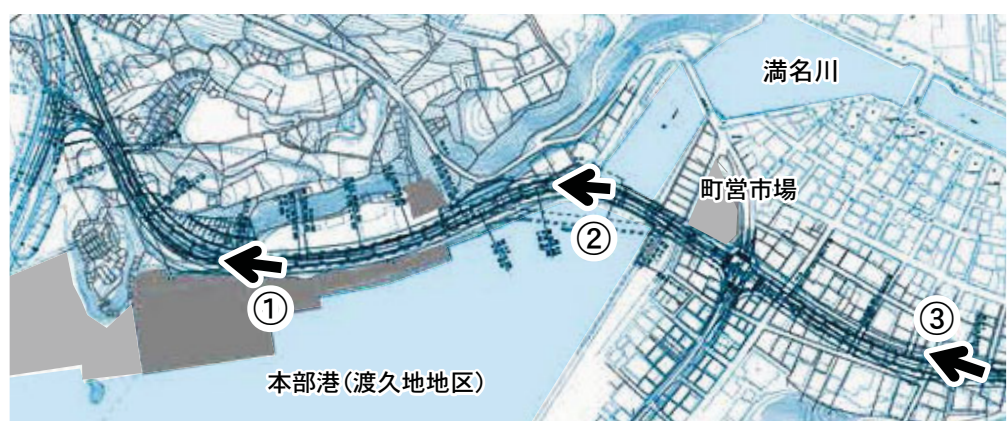
(次ページに続く)

<p>現況及び見通し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・名護本部線は、名護市東江から本部町渡久地を結ぶ主要地方道であり、本島中南部から本県の主要な観光地である海洋博公園へアクセスする道路として、重要な役割を担っている。 ・本路線の名護市東江～本部町東の区間17.6kmは改良済みで、当該区間の1.5kmを残すのみとなっている。 ・当事業は、本部町東～渡久地地内(1.5km)の停車帯、右折車線の設置による車道部と歩道の拡幅、及び橋梁(渡久地橋)の架け替えを行うものである。 ・当該箇所は本部町の中心市街地であり、観光交通も含め約10,000台の日当たり交通量があるが、停車帯や交差点部の右折車線が無いことから、車両交通に支障をきたし、混雑している。また、近郊には小学校、中学校や市場があり、児童生徒や買い物客など歩道を利用する歩行者が多いにも関わらず、歩道幅員が狭小であるため、歩行者通行の安全確保が必要である。 ・本路線は、災害対策基本法に基づき策定された本県の緊急輸送道路ネットワーク計画の中で第2次緊急輸送道路として位置付けられている。
<p>進捗状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・本事業は平成25年度に新規採択された。 ・平成25年度の事業費は40百万円となっており、現在、実施設計業務が進行中である。 ・平成26年度から用地取得を開始し、平成27年度には工事に着手できるように現在取り組んでいる。
<p>熟 度</p>	<p><input type="checkbox"/> 構想段階 <input type="checkbox"/> 計画段階 <input checked="" type="checkbox"/> 工事段階 <input type="checkbox"/> 開業・供用段階</p>

完成イメージ(各上が現況)



平面図



(県土木建築部道路街路課提供)

りゅうぎん ハッピーライフ

キャンペーン

【キャンペーン期間】

平成25年6月17日(月)～平成26年3月31日(月)

【対象の方】 平成25年6月17日(月)～平成26年3月末までに定年、もしくは勤奨退職を迎える方および、年金を受給する権利のある方

応募要件

- 1 定年退職者もしくは勤奨退職者の方で、退職金振込を当行へご指定の上、平成26年5月30日(金)までに退職金100万円以上の振込実績のある方
- 2 公的年金(厚生年金、共済年金、国民年金、船員年金)を新規で請求される方で、年金の振込口座を当行へご指定の上、平成26年6月16日(月)までに年金5万円以上の振込実績のある方
- 3 公的年金(厚生年金、共済年金、国民年金、船員年金)をすでに受給されている方で、新たに当行に受け取り口座のご指定(変更)の上、平成26年6月16日(月)までに年金5万円以上の振込実績がある方



特典 A コース

三菱 UFJ ニコス
ギフトカード

応募要件 1～3 いずれかの要件を満たす方の中から
抽選で 10 名様に景品をプレゼント

※ 1と2の両方の要件を満たす場合、抽選権を2口といたします。

50,000円分 プレゼント!



※写真はイメージです。

10
名様

特典 B コース

JTB 沖縄セレクション
県内 25 ホテル共通
食事券

特典 A コースでの抽選にはずれた方の中から
抽選で 30 名様に景品をプレゼント

10,000円分 [1,000円券×10枚] プレゼント!



※写真はイメージです。

30
名様

さらに

年金振込指定のご予約をされた方には、
もれなく「年金証書ケース」をプレゼント!



りゅうぎん紅型デザインコンテスト
受賞作品が年金証書ケースになりました!

※上記デザインのうち、いずれかお好きなものをお選びいただけます。
※在庫は店舗によって異なります。ご了承ください。
※年金証書ケースが品切れの際は他の景品に替えさせていただきます。
※写真がイメージです。

りゅうぎん ハッピーライフ キャンペーン 実施要項

キャンペーン期間	平成25年6月17日(月)～平成26年3月31日(月)	
対象者	平成25年6月17日(月)～平成26年3月末までに定年、もしくは勸奨退職を迎える方および、年金を受給する権利のある方	
応募要件	<ol style="list-style-type: none"> 1 定年退職者もしくは勸奨退職者の方で、退職金振込を当行へご指定の上、平成26年5月30日(金)までに退職金100万円以上の振込実績のある方 2 公的年金(厚生年金、共済年金、国民年金、船員年金)を新規で請求される方で、年金の振込口座を当行へご指定の上、平成26年6月16日(月)までに年金5万円以上の振込実績のある方 3 公的年金(厚生年金、共済年金、国民年金、船員年金)をすでに受給されている方で、新たに当行に受け取り口座ご指定(変更)の上、平成26年6月16日(月)までに年金5万円以上の振込実績がある方 	
特典要件	 応募要件1～3いずれかの要件を満たす方の中から抽選で10名様に下記景品をプレゼント ※1と2の両方の要件を満たす場合、抽選権を2口といたします。 『三菱UFJニコスギフトカード』5万円分: 10名様	
	 特典Aコースでの抽選にはずれた方の中から抽選で下記景品をプレゼント 『JTB沖縄セレクション 県内25ホテル共通食事券』1万円分: 30名様 ※さらに、年金振込指定のご予約をされた方には、もれなく「年金証書ケース」をプレゼント	
応募方法	応募用紙に必要事項を記入の上、窓口にてご応募ください。	
抽選日	平成26年6月末	
当選発表	懸賞品の発送をもって発表にかえさせていただきます。※懸賞品は平成26年7月中に発送いたします。	
ご留意点	<p>【共通事項】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●本抽選による当選は、お一人様一回に限らせていただきます。 ●懸賞品の変更・交換・換金および転売はできません。 ●懸賞品は当行へご登録いただいている住所(抽選日現在)へ送付します。 ●懸賞品の発送は日本国内とさせていただきます。 ●お客さまの住所および転居先不明などの理由で懸賞品をお届けできない場合は、当選を無効とさせていただきます。 ●懸賞品の盗難・紛失または焼失・破損・滅失した場合は、懸賞品は無効となります。また、再交付もいたしません。 <p>【懸賞「JTB沖縄セレクション 県内25ホテル共通食事券」について</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お食事代の支払金額が、利用された食事券合計金額を下回った場合であっても、残金をお受取になることはできません。 ●有効期限(平成27年3月31日)を経過した場合は、食事券は無効となります。 ●食事券については、あらかじめ定められた25ホテル内の指定レストランのみで利用可能です。県内25指定ホテル以外ではご利用いただけません。 ●本食事券は昼食および夕食にご利用いただけます。朝食にはご利用いただけません。 ●ご当選者のお名前、本商品をお預けになられた店舗名、当選番号を、食事券発行元である株式会社JTB沖縄へ事前に通知いたします。なお、この情報はご当選者様からのお問い合わせおよび、食事券の管理のみに利用いたします。 ●本食事券は、一般販売されておりません。 ●対象ホテルの商号変更等の理由で、本食事券が利用できなくなる場合がございます。 	
JTB沖縄セレクション 県内25ホテル	<ol style="list-style-type: none"> 1. JALプライベートリゾートオクマ 2. カヌチャベイホテル&ヴィラス 3. ザ・ブセナテラス 4. ザ・リッツ・カールトン沖縄 5. アムスホテルズカンナリゾートヴィラ 6. ANAインターコンチネンタル万座ビーチリゾート 7. 沖縄かりゆしビーチリゾート・オーシャンスパ 8. ルネッサンスリゾート オキナワ 9. SPA RESORT EXES(スパリゾートエグゼス) 10. オリエンタルヒルズ沖縄 11. ホテル日航アリビラ 12. ラグナガーデンホテル 13. 沖縄ハーバービューホテルクラウンプラザ 	<ol style="list-style-type: none"> 14. ホテル日航那覇グランドキャッスル 15. ザ・ナハテラス 16. 沖縄かりゆしアーバンリゾート・ナハ 17. リーガロイヤルグラン沖縄 18. 百名伽藍 19. リゾートホテル久米アイランド 20. 宮古島東急リゾート 21. ホテルブリーズベイマリーナ 22. ホテル日航八重山 23. ANAインターコンチネンタル石垣リゾート 24. かりゆし倶楽部ホテル石垣島 25. はいむるぶし <p>(順不同)</p>

●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向

概況 2013年7月

景気は、拡大している

観光関連では、入域観光客数が前年を上回る

建設関連では、公共工事請負金額が前年を上回る

7月の県内景気をみると、消費関連では、小売動向は、気温が高く推移したことによる季節商材の需要などから前年を上回り、電気製品卸売は太陽光発電システムの増加などから前年を上回った。

建設関連では、公共工事が増加し、建設受注が公共工事の受注増、民間工事の大型案件やマンション建築需要などから増加した。これに伴い建築資材関連も前年を上回って推移した。

観光関連では、入域観光客数は、LCC就航効果、新石垣空港開港効果などから引き続き前年を上回った。観光客数の増加に伴い主要ホテルも、売上高、稼働率ともに前年を上回った。

総じてみると、観光関連、消費関連ともに堅調に推移し、建設関連も堅調な動きとなったことから、県内景気は拡大している。

消費関連

個人消費をみると、百貨店売上高は、衣料品はクリアランスセールが月をまたいで実施されたことなどにより減少したが、食料品は、旧盆のずれや催事効果などから増加し、3カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高は、新設店効果や気温が高く推移したことで、盛夏商材を中心に食料品が増加し、全店ベースでは12カ月連続で前年を上回った。新車販売は、レンタカー需要の一服やエコカー補助金制度で好調だった前年の反動などにより4カ月ぶりに前年を下回った。電気製品卸売販売は、太陽光発電システムやエアコン、冷蔵庫が堅調に推移したことなどから6カ月連続で前年を上回った。

先行きは、スーパーにおける新設店効果の持続や電気製品卸売販売の太陽光発電システム増加が見込まれることなどから、堅調な動きが続くものとみられる。

建設関連

公共工事請負金額は、国発注工事などの増加から4カ月連続で前年を上回った。建築着工床面積(6月)は非居住用の減少などから前年を下回ったものの、低くない水準であった。新設住宅着工戸数(6月)は、貸家等において消費増税を見込んだ需要がみられたことなどから前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事の増加、民間工事の大型案件、マンション建築の需要などから2カ月連続で前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンは公共、民間工事向け出荷が増加したことなどから前年を上回った。鋼材、木材は、貸家向け等の民間工事向け出荷の増加などから前年を上回った。

先行きは、公共工事の増加や住宅着工における消費増税を見込んだ需要、景気回復による企業の設備投資の増加が期待されることなどから、堅調な動きが続くものとみられる。

観光関連

入域観光客数は10カ月連続で前年を上回った。LCC就航効果などから東京、関西方面を中心に国内客が増加。特に新空港開港後、直行便が増加した八重山方面への入域増加が著しい。外国客は6カ月ぶりに前年を下回った。航空路線の拡充から空路は増加したが、中国からのクルーズ船がなかったことから海路が減少した。国籍別では、中国本土が大幅に減少したが、台湾、韓国、香港が増加した。

観光客数の増加にともなって、県内主要ホテルの稼働状況も、稼働率は9カ月連続で、売上高は2カ月連続、宿泊収入も9カ月連続で前年を上回り、全体では堅調に推移した。しかし売上高、宿泊収入を那覇市内ホテル、リゾートホテル別にみると、リゾートホテルはともに前年を上回ったものの、那覇市内ホテルはともに前年を下回った。那覇市内ホテルでは、厳しい競争が続くなか、客室単価の下落幅がリゾートホテルよりも大きいことが影響しているとみられる。





主要観光施設入場者数は、9カ月連続で前年を上回り、ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに、ほぼ前年並みで推移した。

先行きは、LCCの新規路線就航や国際航空路線の拡充、中国路線の再開などから国内客、外国客ともに観光客数の増加が見込まれることから、堅調な動きが続くとみられる。

雇用関連・その他

新規求人数(6月)は、前年同月比8.5%増と6カ月連続で増加し、有効求人倍率(季調値)は0.51倍と前月より低下した。産業別にみると、建設業、宿泊業・飲食サービス業、サービス業、製造業などで増加した。完全失業率(季調値)は5.0%と、前月から0.8ポイント改善した。

消費者物価指数(総合、6月)は、交通・通信、光熱・水道などの上昇により、前年同月比0.1%増と13カ月ぶりに前年を上回った。企業倒産は、件数が9件で前年同月比3件増となり、負債総額は10億8,300万円となり、同33.6%の減少だった。

	前年同月比	前年同期比 (2013.5-2013.7)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	5.9	3.9
(2) スーパー(既存店)(金額)	1.0	1.4
(3) スーパー(全店)(金額)	2.0	4.3
(4) 新車販売(台数)	▲ 3.7	1.2
(5) 電気製品卸売(金額)	17.6	22.3
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	39.0	29.8
(2) 建築着工床面積(m ²)	(6月) ▲ 3.2	(4-6月) ▲ 14.5
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(6月) 11.9	(4-6月) ▲ 5.6
(4) 建設受注額(金額)	111.5	2.4
(5) セメント(トン数)	15.5	15.7
(6) 生コン(m ³)	26.2	22.9
(7) 鋼材(金額)	3.5	9.5
(8) 木材(金額)	25.4	16.7
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	6.1	9.9
うち外国客数(人数)	▲ 4.0	30.8
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) (実数) 77.3	(前年同期差) (実数) 68.6
(3) " 売上高(金額)	2.2	2.2
(4) 観光施設入場者数(人数)	7.3	10.2
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	0.4	2.3
(6) " 売上高(金額)	0.3	3.2
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	(6月) 8.5	(4-6月) 14.1
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数、6月) 0.51	(実数、4-6月) 0.52
(3) 消費者物価指数(総合)	(6月) 0.1	(4-6月) ▲ 0.1
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 3	(前年同期差) 1.7
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(6月) ▲ 0.5	(4-6月) ▲ 1.9

(注1) 公共工事請負金額は西日本建設業保証株式会社沖縄支店調べ。建築着工床面積、新設住宅着工戸数は国土交通省調べ。県内新規求人数、有効求人倍率は沖縄労働局調べ。入域観光客数、消費者物価指数は沖縄県調べ。企業倒産件数は東京商工リサーチ沖縄支店調べ。

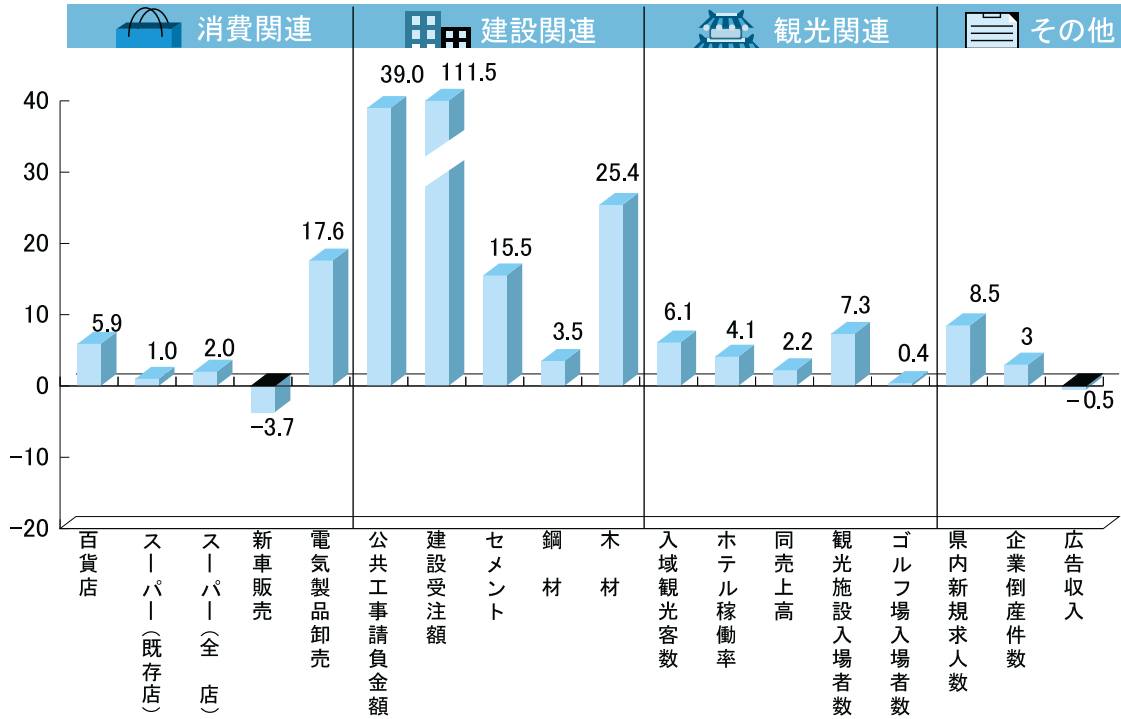
(注2) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(注3) 主要ホテルは、2013年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

(注4) 観光施設入場者数は、2011年1月より調査先を6施設から5施設とした。

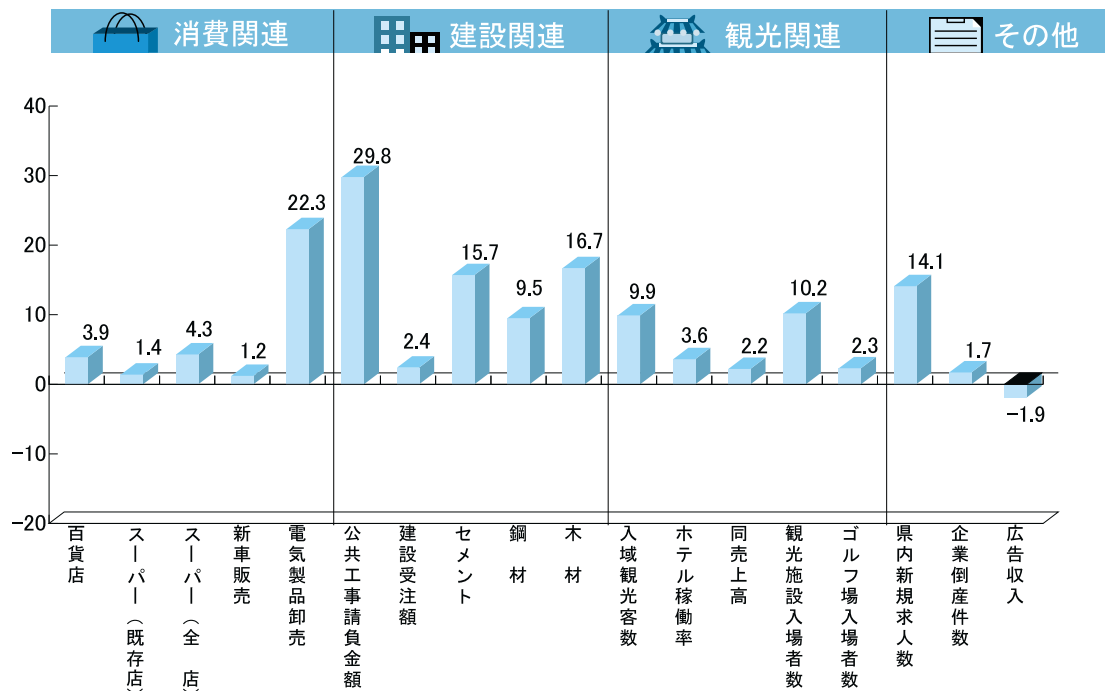
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2013.07



(注) 県内新規求人数、広告収入は13年6月分。数値は前年比(%)。
 ホテル稼働率(%ポイント)、企業倒産件数(件)は前年差。

項目別グラフ 3カ月 2013.05~07



(注) 県内新規求人数、広告収入は13年4~6月分。数値は前年比(%)。
 ホテル稼働率(%ポイント)は前年差。企業倒産件数(件)は月平均の前年差。



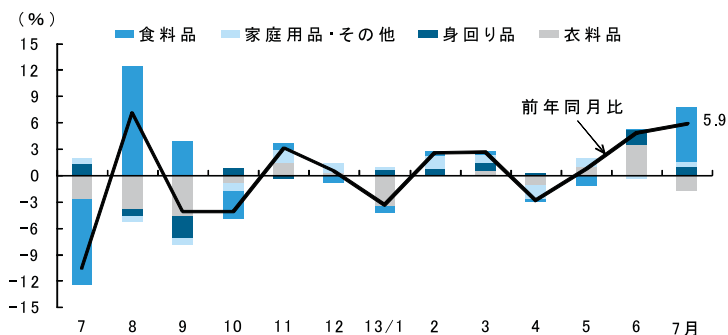
消費関連

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

3カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、前年同月比5.9%増と3カ月連続で前年を上回った。食料品は、旧盆のずれや催事効果などから増加した。衣料品は、クリアランスセールが月をまたいで実施された影響などから減少した。家庭用品・その他は増加した。
- 品目別にみると、食料品(同21.6%増)、身の回り品(同8.2%増)、家庭用品・その他(同2.4%増)が増加し、衣料品(同9.5%減)が減少した。

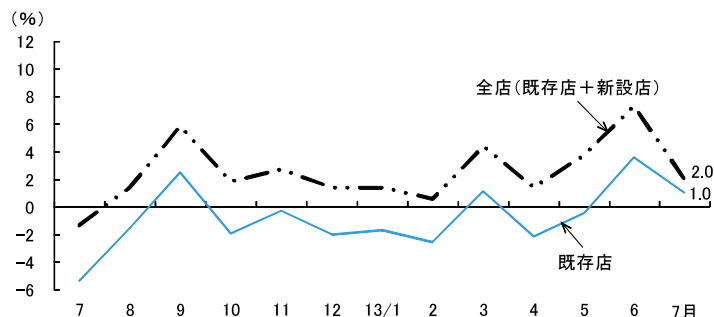


出所:リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは12カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比1.0%増と2カ月連続で前年を上回った。
- 衣料品は、前月に夏物衣料が好調だった反動から同2.9%減となったが、食料品は、前年より気温が高く推移し、アイスや飲料品など盛夏商材を中心に伸ばしたことから同1.7%増だった。家電を含む住居関連は、同0.1%減となった。
- 全店ベースでは、新設店効果などから同2.0%増と12カ月連続で前年を上回った。



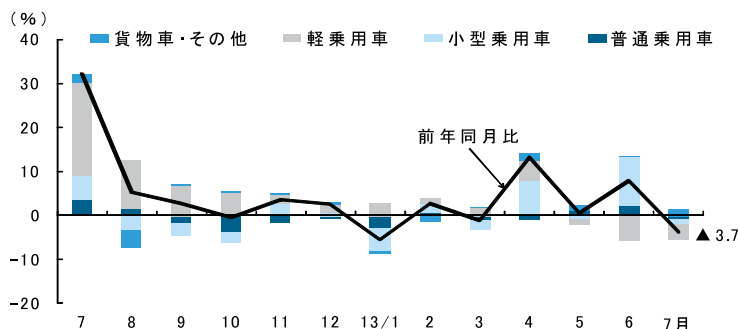
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

4カ月ぶりに減少

- 新車販売台数は6,267台で、レンタカー需要の一服やエコカー補助金制度で好調だった前年の反動などにより前年同月比3.7%減と4カ月ぶりに前年を下回った。
- 普通自動車(登録車)は3,662台(同3.4%減)で、うち普通乗用車は580台(同7.8%減)、小型乗用車は2,871台(同2.4%減)であった。軽自動車(届出車)は2,605台(同4.2%減)で、うち軽乗用車は2,203台(同9.2%減)であった。



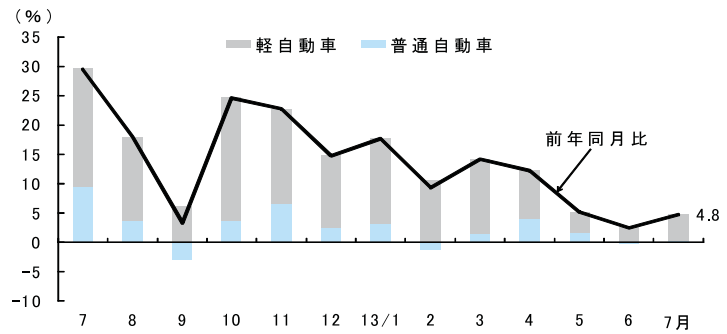
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース】(前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

18カ月連続で増加

- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、催事効果などにより前年同月比4.8%増となり18カ月連続で前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車は同0.7%増、軽自動車は同7.7%増となった。



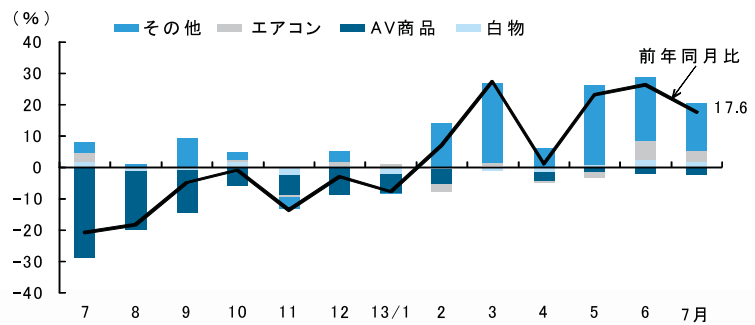
出所:沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

⑤ 電気製品卸売販売額(前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

6カ月連続で増加

- ・電気製品卸売販売額は、太陽光発電システムやエアコン、冷蔵庫が堅調に推移したことなどにより前年同月比17.6%増と6カ月連続で前年を上回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同19.8%減、DVDレコーダーが同37.9%減、白物では洗濯機が同1.6%減、冷蔵庫が同22.8%増、エアコンが同13.8%増、太陽光発電システムを含むその他は同31.1%増となった。



出所:りゅうぎん総合研究所 (注)2010年4月より調査先が7社から4社となった。

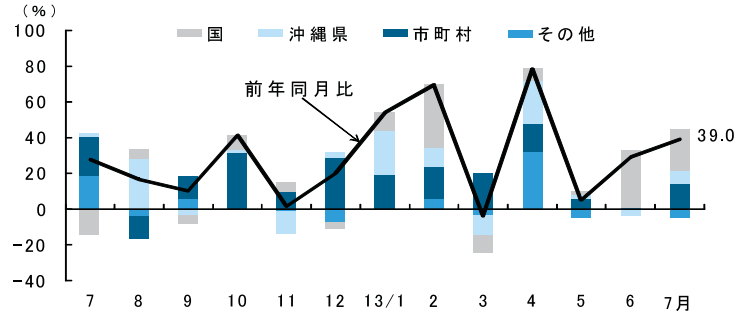
建設関連

① 公共工事請負金額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

4カ月連続で増加

- ・公共工事請負金額は、393億9,100万円で前年同月比39.0%増となり、国、県、市町村発注工事が大幅に増加したことから、4カ月連続で前年を上回った。
- ・発注者別では、国(同108.5%増)、県(同42.6%増)、市町村(同41.6%増)が増加し、独立行政法人等・その他(同18.3%減)が減少した。
- ・大型工事としては、平成25年度牧港高架橋下部工工事、中城湾港土砂処分場護岸地盤改良工事、伊是名製糖工場機械設備工事、沖縄科学技術大学院大学第3研究棟新営工事などがあった。



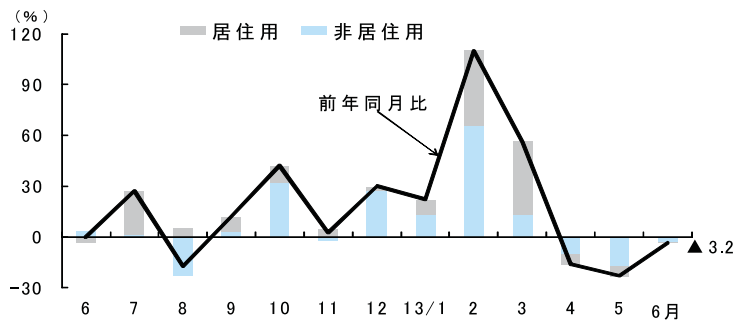
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

3カ月連続で減少

- ・建築着工床面積(6月)は、16万4,867㎡となり、前年同月比3.2%減と3カ月連続で前年を下回ったものの、水準としては低くない。用途別では、居住用は同0.5%減となり、非居住用は同6.2%減となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では、居住産業併用が増加し、居住専用が減少した。非居住用では、運輸業用などで増加し、卸・小売業用などが減少した。



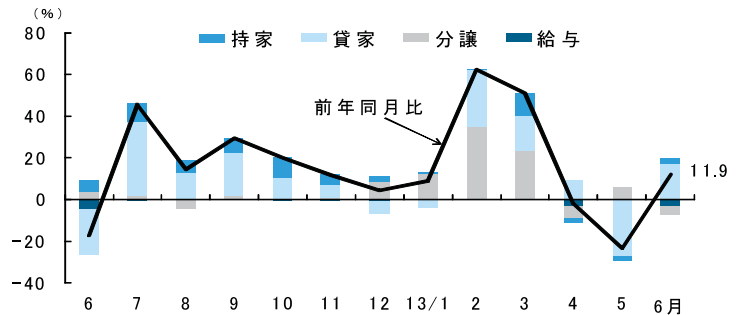
出所:国土交通省

③ 新設住宅着工戸数 (前年同月比)

※棒グラフは利用関係別寄与度

3カ月ぶりに増加

- ・新設住宅着工戸数(6月)は1,068戸となり、分譲は減少したが、貸家や持家が増加したことから、前年同月比11.9%増と3カ月ぶりに前年を上回った。消費増税を見込んだ需要などが引き続きあったものとみられる。
- ・利用関係別では、持家(同7.6%増)、貸家(同29.1%増)が増加し、分譲(同59.7%減)、給与(全減)が減少した。



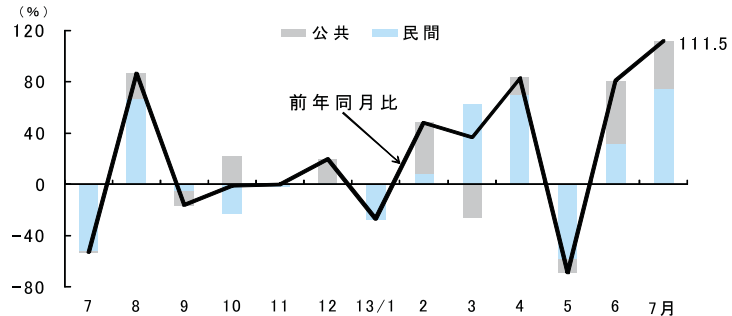
出所:国土交通省

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月連続で増加

- 建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事の増加による受注増や民間工事の大型案件、マンション建築の増加などから、前年同月比111.5%増と2カ月連続で前年を大幅に上回った。
- 発注者別では、公共工事(同197.8%増)は2カ月連続で増加し、民間工事(同41.9%増)も2カ月連続で増加した。

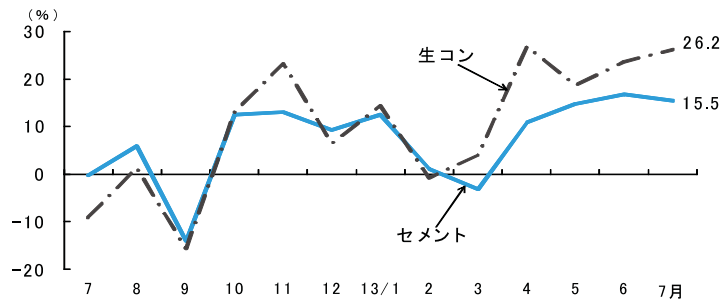


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメントは4カ月連続で増加、生コンは5カ月連続で増加

- セメント出荷量は、7万423トンとなり前年同月比15.5%増と4カ月連続で前年を上回った。
- 生コン出荷量は、15万7,058m³で同26.2%増となり、5カ月連続で前年を上回った。公共工事向け出荷、民間工事向け出荷ともに増加した。
- 生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、学校関連や公営住宅関連工事向けなどが増加し、県企業局関連工事向けなどが減少した。民間工事では、貸家や戸建て住宅関連工事向けなどが増加し、医療関連工事向けなどが減少した。

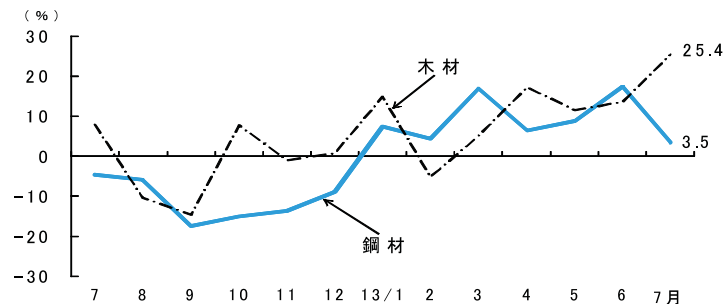


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は7カ月連続で増加、木材は5カ月連続で増加

- 鋼材売上高は、一部前年の反動減がみられたものの、貸家等の民間工事向け出荷が増加したことなどから、前年同月比3.5%増と7カ月連続で前年を上回った。
- 木材売上高は、戸建て住宅、貸家の増加や公共工事向けの大型案件が一部みられたことなどから同25.4%増と5カ月連続で前年を上回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

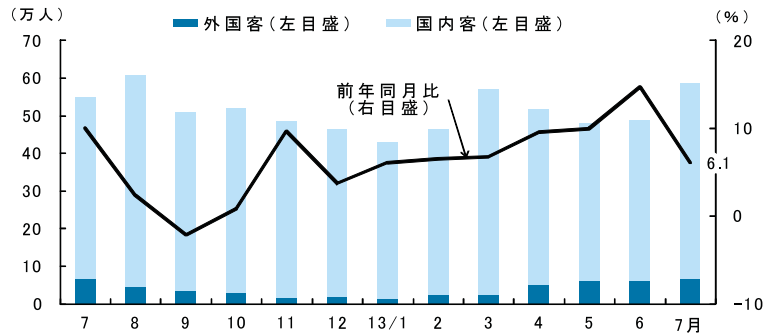


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

10カ月連続で増加

- ・7月の入域観光客数は、LCC就航効果などから前年同月比6.1%増の58万3,900人となり、10カ月連続で前年を上回った。国内客は10カ月連続で増加したが、外国客が6か月ぶりに減少した。
- ・うち国内客は、LCC就航効果などから、東京、関西からの入域が増加し、同7.5%増の51万8,700人となった。特に新空港開港後、直行便が増加した八重山方面への入域増加が著しい。
- ・路線別では、空路は国内客、外国客とも増加し56万500人(同10.2%増)と10カ月連続で前年を上回り、海路は国内客、外国客とも減少し2万3,400人(同44.2%減)と4か月ぶりに前年を下回った。

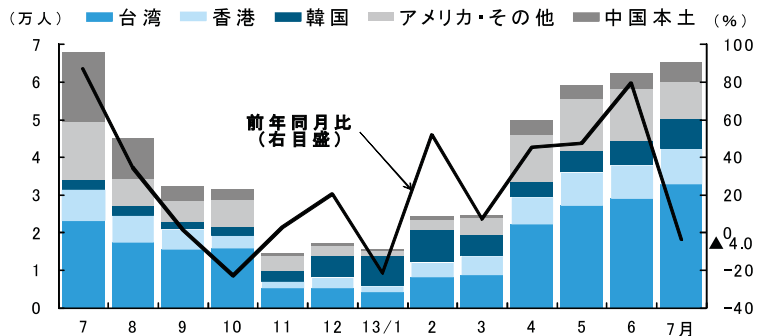


出所:沖縄県観光政策課 ※混在率等修正により11年2月~12年2月の推計値を下方修正した。

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

6カ月ぶりに減少

- ・入域観光客数(外国客)は、空路は路線拡充効果などから前年を上回ったが、海路が中国からの大型クルーズ船がなかったことから、前年同月比4.0%減の6万5,200人と6か月ぶりに前年を下回った。
- ・国籍別では、台湾3万2,800人(同41.4%増)、香港9,600人(同17.1%増)、韓国7,800人(同212.0%増)、アメリカ・その他9,600人(同37.3%減)、中国本土5,400人(同71.1%減)であった。

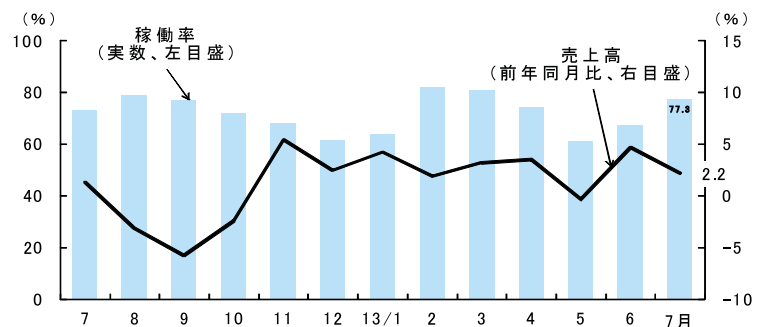


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は9カ月連続で増加、売上高は2カ月連続で増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率は77.3%と前年同月比4.1%ポイント上昇し9カ月連続で前年を上回った(調査先変更前前年客室稼働率73.5%)。売上高は、同2.2%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、客室稼働率は70.9%と、同5.4%ポイント上昇し、7カ月連続で前年を上回った(調査先変更前前年客室稼働率65.0%)。売上高は同2.2%減と、7か月ぶりに前年を下回った。
- ・リゾート型ホテルは、客室稼働率は81.1%と、同4.5%ポイント上昇し、9カ月連続で前年を上回った(同79.0%)。売上高は同3.2%増と、2カ月連続で前年を上回った。



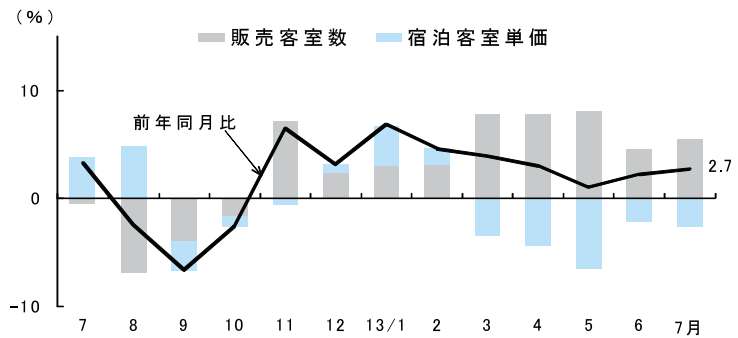
出所:リゅうぎん総合研究所 (注)13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

④ 主要ホテル宿泊収入 (前年同月比)

※棒グラフは客室数・単価別寄与度

9カ月連続で増加

- ・主要ホテル売上高のうち宿泊収入は、宿泊客室単価(価格要因)は5カ月連続で減少したものの、販売客室数(数量要因)が増加し、前年同月比2.7%増と9カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、販売客室数は7カ月連続で増加したものの、厳しい競争のなか宿泊客室単価が減少したことから、同0.5%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・リゾート型ホテルは、宿泊客室単価が5カ月連続で減少したものの、販売客室数が9カ月連続で増加したことから、同3.3%増と9カ月連続で前年を上回った。

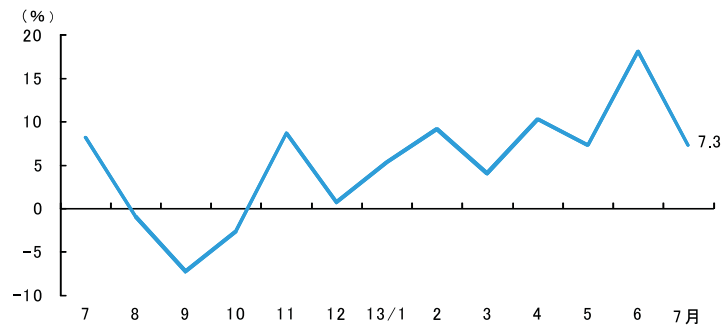


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

9カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比7.3%増と、9カ月連続で前年を上回った。

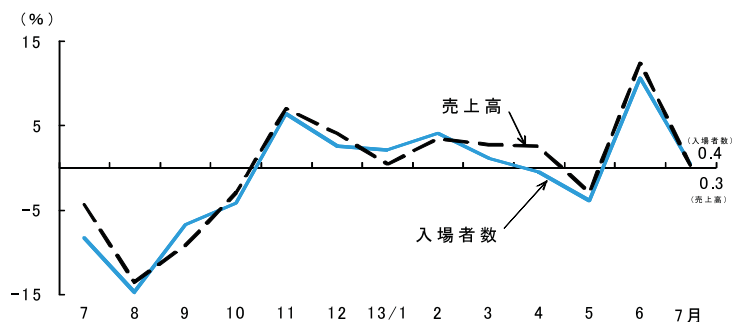


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)11年1月より調査先を6施設から5施設とした。

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高(前年同月比)

入場者数、売上高ともに、 ほぼ前年並み

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、県内客は前年を若干下回ったものの、県外客が増加し、前年同月比0.4%増と、ほぼ前年並みとなった。売上高も、同0.3%増とほぼ前年並みとなった。客単価もほぼ前年並みを維持した。



出所:りゅうぎん総合研究所 (注)06年10月より調査先を9ゴルフ場から8ゴルフ場とした。

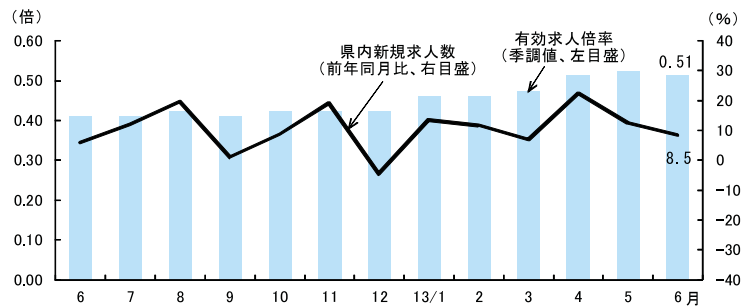


雇用関連・その他

① 雇用関連（新規求人数と有効求人倍率）

新規求人数は増加、有効求人倍率(季調値)は低下

- ・新規求人数(6月)は、前年同月比8.5%増となり6カ月連続で増加した。産業別にみると、建設業・宿泊業・飲食サービス業、サービス業、製造業などで増加した。有効求人倍率(季調値)は0.51倍となり、前月より低下した。
- ・労働力人口(6月)は、67万4,000人で同0.9%増となり、就業者数は、64万1,000人で同2.7%増となった。完全失業者数は3万3,000人で同25.0%減となり、完全失業率(季調値)は5.0%と前月より0.8ポイント改善した。
- ・入域観光客数の好調を受けて宿泊・飲食業が増加、公共工事の増加を背景に建設業の求人も増加している。



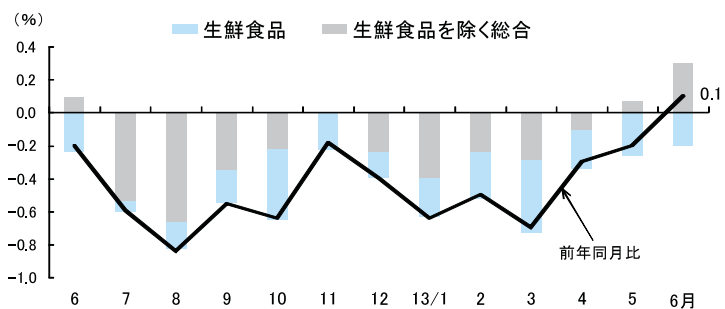
出所：沖縄労働局
 (注)有効求人倍率は、2011年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

② 消費者物価指数【総合、再掲】(前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

13カ月ぶりに上昇

- ・消費者物価指数(6月)は、前年同月比0.1%増と13カ月ぶりに前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同0.3%増と上昇した。
- ・品目別の動きをみると、交通・通信、光熱・水道などが上昇し、教養娯楽などが下落した。

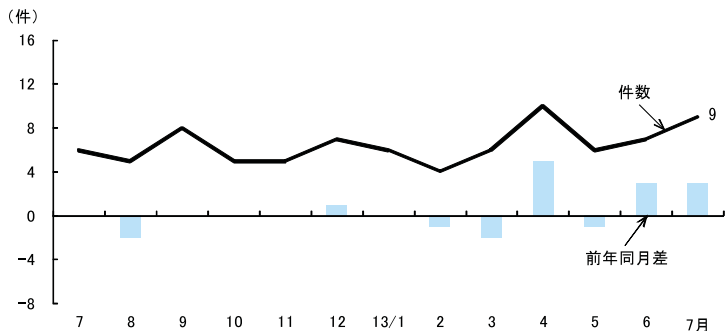


出所：沖縄県(注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
 (注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は増加、負債総額は減少

- ・倒産件数は9件となり前年同月比3件増となった。業種別では、建設業4件(同2件増)、サービス業3件(同3件増)、不動産業1件(同1件増)、情報通信業1件(同1件増)であった。
- ・負債総額は10億8,300万円となり、同33.6%の減少だった。



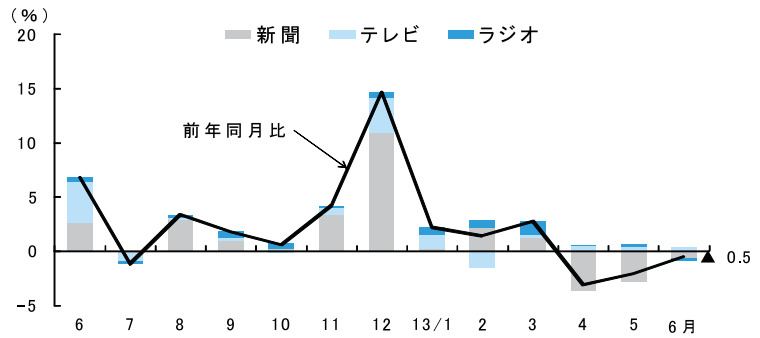
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

④ 広告収入【マスコミ】(前年同月比)

※棒グラフはメディア別寄与度

3カ月連続で減少

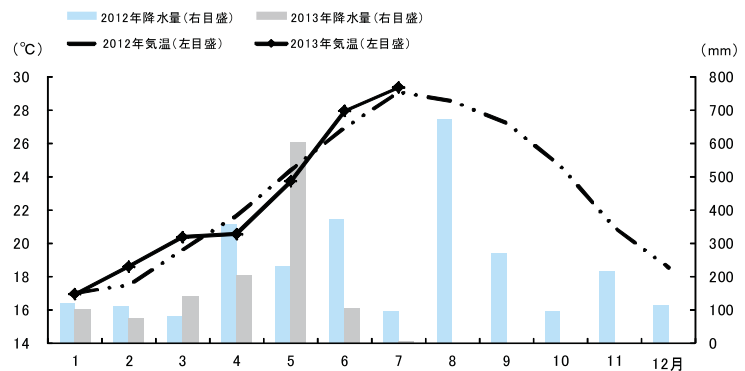
・広告収入(マスコミ:6月)は、前年同月比0.5%減となり、3カ月連続で前年を下回った。テレビは前年を上回ったが、新聞、ラジオが前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

参考 気象:平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は29.4℃と前年同月(29.1℃)、平年(28.9℃)より高かった。降水量は4.5mmと前年同月(96.0mm)より少なかった。
- ・平均気温は上旬、下旬ともに太平洋高気圧に覆われた影響でかなり高かったが、中旬は台風7号の影響により低めに推移した。



出所:沖縄気象台

うるまもずくチャンプルー丼

— ご当地グルメで経済効果 —

モズクは、古くから全国各地で食されてきた海藻の仲間であり、国内で産業的規模の養殖は沖縄だけが成功し、生産量のほとんどが沖縄県となっています。なかでもうるま市は県内生産の約41%の占めており全国一の生産量を誇っています。

モズクは、一般的に「もずく酢」として副菜のイメージが強い食材ですが、うるま市ではこのほどご当地グルメとして、モズクを主菜とした「うるまもずくチャンプルー丼」が3月26日にデビューしました。愛称・略称は「もずチャン丼」でなんと愛らしいネーミングです。現在、うるま市の3カ所の店舗が提供、もずくしゃぶしゃぶやウェルカムドリンクが付いた“もずく美味御膳”も用意され、目印として店頭に「うるまもずくチャンプルー丼」ののぼりが立てられています。また、「もずチャン丼」は県産のお米やうるま市で生産される食材を使うことを原則とする地産地消の料理でもあります。

ご当地グルメは、「食」を機会に多くの方が足を運び、地域に経済効果をもたらすことが期待されています。他県では、町おこしにご当地グルメを創り660億円の経済効果が出ている地域もあります。

今後「うるまもずくチャンプルー丼」の知名度が県内のみならず全国的にも上がることで、多くの来客が関連商品やサービスの展開につながり雇用拡大・地域活性化等の経済効果をうるま市にもたらすことも期待できます。



琉球銀行屋慶名支店長
砂川 正広

もずく美味御膳



出典:うるま市もずく料理推進協議会

会社測るモノサシ

— 社員の健康は企業価値 —

一般的に企業の価値を測るモノサシとしては売上高、利益、株価、ブランド価値などが挙げられますが、最近では社員の健康度(幸せ度)を企業の価値とみなす動きが広がり始めています。それが、「健康経営」と呼ばれる考え方です。

社員の健康管理・健康づくりのメリットは、単に医療費の抑制=経費の削減だけでなく、生産性の向上、企業イメージの向上等の効果が得られるというものです。また、特定の技能を持つ社員が入院したりして業務が滞るといったリスクを防ぐこともできます。

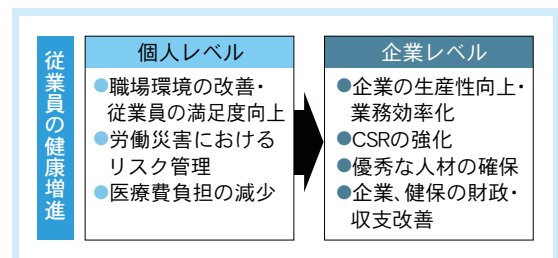
2006年の「ハーバード・ビジネスレビュー」によれば、最も労働損失時間が長くなるのは鼻炎等のアレルギーで、仕事を中断して鼻をかむなどの時間のロスや集中力の欠如による生産性低下などを引き起こすそうです。社内に空気清浄機を導入するなどちょっとした職場環境改善を行うことで、労働損失時間は減少し生産性が向上します。他の研究では一人の健康管理に1ドル投資すると3.27ドルの医療費抑制効果が上がる、つまり約3倍のリターンが得られるという結果も出ています。また、このような配慮を企業が行うことで、自社への愛着心が生まれ、従業員満足度(ES)が高まり、結果として社員のモチベーション向上、クリエイティブな発想にもつながることが期待されます。

今後は、環境に配慮した企業が評価されるのと同様に、社員の健康に配慮した企業も評価されることでしょう。



琉球銀行本店営業部預金課長
翁長 勝

健康経営とは



出典:DBJ健康経営(ヘルスマネジメント)HPより

一万人のエイサー踊り隊

— 沖縄の夏を彩る風物詩 —

先日、那覇市国際通りで第19回「一万人のエイサー踊り隊」の祭りが盛大に開催されました。エイサーの勇壮かつ華麗さを見る者を圧倒し県内外から9万3千人の観客(主催者発表)を集める沖縄の夏を彩る一大風物詩として定着しています。

第1回(1995年7月)実行委員会事務局長の比嘉司氏(現、那覇市伝統工芸館館長)と現在の国際通り商店街事務局長の砂川正信氏によると、当時、国際通り商店街の活性化策を模索する中、若手経営者たちの議論から「国際通り夏祭りセール」が発案され、そのセール期間に国際通りをステージにしたのが「一万人のエイサー踊り隊」だったようです。徳島の阿波おどりのようにエイサーも踊る者、見る者一体となって躍動させることが十分に期待できるとの考えでした。両氏ともここまで盛大に開催できているのも多くの方々の支えのおかげと感謝しきりの様子でしたが、祭り予算の確保にもご苦労が絶えないようです。

“奇跡の1マイル”と呼ばれる戦後復興のシンボルロードでもある国際通りの商店街は公設市場とも連なり商業集積度は高く、トランジットモールの取組み等魅力あふれる商店街です。通り会の手作りで始まった『一万人のエイサー踊り隊』は来年節目の第20回目を迎えます。年々県外での知名度も高まっており経済効果や芸能文化への貢献も大きく、県民総出で応援することで

日本を代表する夏祭りとなることを期待したいものです。



琉球銀行壺屋支店長
下里 隆

一万人のエイサー踊り隊の様子(2013年8月)



撮影：国際通り商店街事務局

女性労働力率のM字カーブ

— 就業継続の難しさ反映 —

安倍政権は、第一の矢「大胆な金融政策」、第二の矢「機動的な財政政策」に続く第三の矢としての成長戦略「日本再興戦略」を2013年6月に閣議決定しました。

日本再興戦略では、「女性の労働参加の拡大や経営への参加促進は、これまで以上に多様な価値観を取り込む新たなサービス・製品の創出を促進し、社会全体に活力をもたらす」とし、女性の活躍促進は成長戦略の中核であるとしています。

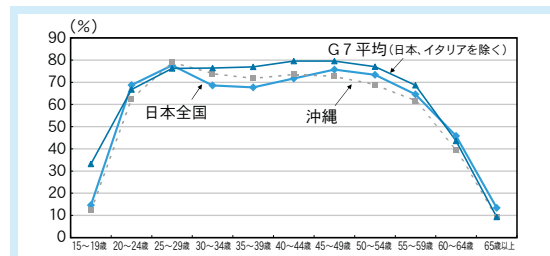
図は、女性の労働力率を年齢別に示したのですが、日本の全国平均はアルファベットのMの字を描くように30代に低下し40代に回復する傾向がみられます。これは女性労働力率の「M字カーブ」と呼ばれ、出産・育児期にいったん離職し、その後育児が落ち着いてから再び働く女性が多いという我が国の継続就業の難しさを反映しているといわれています。ちなみに沖縄県は30代の低下は全国ほど大きくありませんが、その後の回復が弱く、子育て等による離職後の復職支援が課題なのかもしれません。

日本再興戦略では、保育の受け皿の整備などにより夫婦が働きながら安心して子どもを育てる環境を整備すると同時に、育児休業後の職場復帰の支援、女性の積極登用などを通じて、M字カーブの解消を目指すとしています。それぞれのライフスタイルに応じた政策サポートにより女性の活躍が促進され、日本経済の再生につながることを期待されます。



琉球銀行人事部
与儀 達博

女性の年齢別労働力率



出典：総務省「労働力調査(2012年)」、OECD database(2012年)



An instinct for growth™

2013年8月

経理部門の基本有用情報

太陽ASG 今月の経理情報

今回のテーマ： 印紙税の見直し

2014年4月からの印紙税改正はつぎのとおりです。

1. 主な改正点

- (1) 「不動産の譲渡に関する契約書」及び「建設工事の請負に関する契約書」

2014年4月1日以後に作成される契約書に係る税率は、つぎのとおりです。

契約金額		現行	2014年4月～
不動産の譲渡に関する契約書	建設工事の請負に関する契約書		
10万円超 50万円以下	100万円超 200万円以下	400円	200円
50万円超 100万円以下	200万円超 300万円以下	1000円	500円
100万円超 500万円以下	300万円超 500万円以下	2000円	1000円
500万円超	1,000万円以下	1万円	5000円
1,000万円超	5,000万円以下	1万5000円	1万円
5,000万円超	1億円以下	4万5000円	3万円
1億円超	5億円以下	8万円	6万円
5億円超	10億円以下	18万円	16万円
10億円超	50億円以下	36万円	32万円
50億円超		54万円	48万円

- (2) 「売上代金に係る金銭又は有価証券の受取書（第17号文書）」

2014年4月1日以降に作成される受取書（領収書）について、記載された受取金額が5万円未満（現行3万円未満）のものが非課税とされます。

2. 実務上のポイント等

項目	内容
① 電子商取引	領収書等の発行は課税文書に該当しますが、金額等受領したことを電子メールに記載し送信しても、実際に課税物件は存在しないことになり、課税されません。
② 記載金額と消費税	不動産譲渡契約書、請負契約書、受取書など、消費税額を区分表示すれば、税抜金額で記載金額を判断し、課税額を決定します。 (例) 30,450円 (消費税込) ⇒ 「30,450円」として判断 29,000円 (税抜き) + 1,450円 (消費税) ⇒ 「29,000円」として判断
③ 一の文書に同一の号の記載金額が2以上ある場合	記載金額の合計額を記載金額として課税されます。 (例) 工事請負契約書 (A工事4億円、B工事5億円と記載) ⇒ 9億円の課税文書として18万円課税
④ 一の文書に2以上の号の課税事項が混在している場合	①該当する号のうち税率の最も高い文書に所属させる、②税率が同じ場合は先に掲げられている号の文書に所属させるなどのルールに従い、一つの号の属する文書として課税されます。 (例) 不動産と債権の譲渡契約書 (第1号文書と第15号文書) ⇒ 第1号文書 ・「不動産700万円、債権300万円」の区分記載あり ⇒ 記載金額700万円の第1号文書 ・「不動産及び債権1,000万円」の区分記載なし ⇒ 記載金額1,000万円の第1号文書

お見逃しなく！

印紙税は「課税文書」毎に課税されますので、上記2③の工事請負の場合、契約書を分けるとA工事請負契約書4億円→8万円、B工事5億円請負契約書→8万円 計16万円となり、合計金額を記載した請負契約書より印紙税は減額されます。

このニュースレターのバックナンバーはホームページにてご覧になれます。http://www.grantthornton.jp
 © Taiyo ASG Group. All rights reserved.

沖 縄

- 8.2 東京商工リサーチ沖縄支店の12年度県内企業売上高ランキング(金融業除く)によると、上位100社の売上高は前期比2.0%増の2兆392億1,800万円となり、3年連続で過去最高を更新した。増収企業は前期比10社増の72社で、減収企業は9社減の28社だった。
- 8.6 沖縄総合事務局と沖縄電力が災害時における電力早期復旧を目的とした連携体制の強化・構築を図る協定を締結した。内容は、災害時に防災ヘリや道路監視カメラの映像を共有し被災現場状況を把握する通信体制の構築や防災訓練などの協力体制、防災資機材の貸与などが盛り込まれた。
- 8.8 石油元売り大手のJX日鉱日石エネルギーが沖縄石油基地にメガソーラーを建設し、発電事業に取り組む。投資総額は約35億円。18万平方メートルの敷地面積に最大出力約12メガワットの発電システムを設置し、2015年3月の運用開始を目指す。
- 8.12 エアアジア傘下でホテル運営会社のチェーン・ホテルズが那覇市前島に「チェーンホテル那覇」を開業した。チェーン・ホテルズは、マレーシアやインドネシアなど東南アジアを中心に格安ホテルを展開しており、日本初進出となる。アメニティーなどのサービスを簡素化することでコストを抑えた宿泊特化型ホテル。
- 8.15 県文化観光スポーツ部によると7月の入域観光客数は、前年同月比6.1%増の58万3,900人で、7月の単月最高を記録。県内観光客数は、5カ月連続で過去最高を更新している。国内客は、航空路線拡充が寄与し7.5%増の1万8,700人。外国客は、昨年好調だった中国の大型クルーズ船寄港の反動から4.0%減の6万5,200人だった。

全国・海外

- 8.8 農林水産省の12年度食料自給率(カロリーベース)によると、自給率は39%に留まり、3年連続で横ばいとなった。震災後、主食米の価格が高騰し、需要が減少したことが要因。政府は、20年度に食料自給率を50%に高める目標を掲げている。
- 8.9 財務省によると、国の借金残高(国債、借入金、政府短期証券の合計)が、6月末時点で1,008兆6,281億円となり、初めて1千兆円を突破した。国民1人当たりでは、約792万円の借金を抱えていることとなる。財務省では、13年度末に国の借金が1,107兆円に達すると見込んでいる。
- 8.9 厚生労働省の12年度年金特別会計の収支決算(時価ベース)によると、厚生年金が10兆2,692億円、国民年金が7,226億円の黒字で、いずれも過去最高額となった。株価上昇の影響で積立金の運用が好調だった。黒字は厚生年金が2年連続、国民年金は4年連続となる。
- 8.12 内閣府の4~6月期国内総生産(季調値、速報値)によると、年率換算の実質GDPが2.6%増加し、3四半期連続のプラス成長となった。個人消費が0.8%増と堅調だったほか、円安影響から輸出が3.0%増となり、内外需ともに好調に推移した。しかし、住宅投資が0.2%減、設備投資が0.1%減となり、プラスに転じることは出来なかった。
- 8.20 ANAホールディングス傘下のLCC「エアアジア・ジャパン」は、マレーシアのLCCエアアジアとの合併解消により、社名を11月から「バニラ・エア」に変更する。バニラ・エアは、12月下旬から運航を開始し、成田空港を拠点とした海外リゾート路線を展開する予定。

Economic Indicators

沖縄県内の主要経済指標(その1)

vol.1

暦年	百貨店 売上高	スーパー 売上高 (既存店)	スーパー 売上高 (全店)	電気製品 卸売額	新車販売 台数	泡盛 出荷量	公共工事請負額		建築着工床面積	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	百万円	前年比	千平米	前年比
2010	▲5.2	▲0.5	0.9	24.9	13.9	▲5.2	224,019	▲21.5	1,630.5	▲13.6
2011	1.5	0.5	2.4	▲12.3	▲17.5	▲3.9	233,769	4.4	1,702.6	4.4
2012	1.4	▲1.3	1.3	▲13.4	30.0	▲0.7	237,692	1.7	1,768.4	3.9
2012 6	▲0.8	▲3.5	▲2.2	▲26.8	53.2	4.2	15,723	33.7	170.4	0.0
7	▲10.5	▲5.4	▲1.3	▲20.7	32.1	2.8	28,340	27.8	163.7	27.2
8	7.2	▲1.5	1.4	▲18.3	5.3	5.9	26,136	16.6	165.0	▲17.3
9	▲4.1	2.5	5.8	▲5.0	2.7	▲9.2	31,974	10.2	145.1	12.0
10	▲4.1	▲1.9	1.9	▲1.0	▲0.5	2.4	29,432	41.3	169.7	42.1
11	3.2	▲0.3	2.7	▲13.6	3.6	1.1	19,400	1.7	142.2	2.5
12	0.4	▲2.0	1.4	▲3.0	2.5	▲2.7	14,997	20.2	137.8	30.0
2013 1	▲3.3	▲1.7	1.4	▲7.8	▲5.5	5.7	20,766	54.0	175.0	22.1
2	2.6	▲2.5	0.6	7.0	2.6	-	18,588	69.6	180.6	110.1
3	2.7	1.1	4.4	27.5	▲1.1	-	26,905	▲3.6	166.3	56.1
4	▲2.8	▲2.1	1.4	1.1	13.2	-	16,255	78.3	121.6	▲16.2
5	0.8	▲0.4	3.8	23.2	0.5	-	10,742	5.3	148.8	▲23.1
6	4.9	3.6	7.3	26.3	7.8	-	20,318	29.2	164.9	▲3.2
7	5.9	1.0	2.0	17.6	▲3.7	-	39,391	39.0	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ				自販協	酒造組	西日本建設業保証 沖縄支店		国土交通省	

注) 電気製品卸売販売額は、2010年4月より調査先が7社から4社となった。Pは速報値。

注) 新車販売台数の出所は沖縄県自動車販売協会、泡盛出荷量は沖縄県酒造組合。

暦年	新設住宅着工戸数		建設 受注額	セメント 出荷数量	生コン 出荷数量	鋼材 売上高	木材 売上高	入域観光客数		観光施設 入場者数
	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	千人	前年比	前年比
2010	10,709	▲8.8	▲5.8	▲2.3	▲7.3	▲12.6	2.1	5,855.1	3.6	▲2.7
2011	11,828	10.4	13.5	▲2.5	▲4.6	▲3.9	8.6	5,415.5	▲7.5	▲5.4
2012	12,713	7.5	3.4	▲0.7	3.6	▲6.1	▲7.0	5,835.8	7.8	6.2
2012 6	954	▲17.1	▲36.1	▲5.5	3.5	▲7.5	▲5.0	426.4	8.6	4.4
7	1,344	45.6	▲53.0	▲0.2	▲9.1	▲4.0	7.9	550.4	10.0	8.1
8	1,215	14.5	86.4	5.9	1.3	▲4.8	▲10.4	607.2	2.4	▲0.9
9	1,168	29.3	▲16.1	▲14.1	▲15.6	▲18.5	▲14.5	507.3	▲2.1	▲7.3
10	1,223	19.9	▲0.9	10.4	13.1	▲17.7	7.6	519.7	0.8	▲2.7
11	1,184	11.7	0.1	13.0	23.2	▲16.1	▲1.0	483.1	9.6	8.7
12	961	4.5	19.6	9.3	6.4	▲7.4	0.8	463.4	3.7	0.7
2013 1	1,083	9.1	▲26.9	12.5	14.3	7.7	14.9	429.7	6.1	5.3
2	1,162	62.5	48.0	1.2	▲0.8	4.7	▲5.1	463.2	6.5	9.2
3	1,103	51.1	36.5	▲3.2	4.1	16.1	5.1	568.9	6.7	4.0
4	1,041	▲2.0	83.1	10.9	26.9	6.4	17.2	516.3	9.6	10.2
5	893	▲23.3	▲68.5	14.8	18.7	8.8	11.5	477.6	10.0	7.3
6	1,068	11.9	80.7	16.8	23.7	17.4	13.6	489.1	14.7	18.1
7	-	-	111.5	15.5	26.2	3.5	25.4	583.9	6.1	7.3
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ				県文化観光スポーツ部 観光政策課		りゅうぎん 総合研究所	

注) 入域観光客数は、2011年以降の数値について混在率の変更により遡及修正した。Pは速報値。

注) 観光施設入場者数は、2011年1月より調査先が6施設から5施設となった。

暦年	ホテル稼働率 (実数)		ホテル売上高 (前年比)		ゴルフ場 入場者数	広告収入	入域観光客数 のうち外国客		鉱工業生産指数 (季調値)		
	市内	リゾート	市内	リゾート	前年比	前年比	千人	前年比	2005年=100	前年比	
2010	68.7	71.2	▲3.3	▲3.2	▲1.8	2.8	284.7	23.6	96.9	▲2.1	
2011	64.8	67.7	▲7.4	▲6.2	▲0.8	▲3.2	280.0	▲1.7	93.8	▲3.2	
2012	69.4	71.1	3.4	4.1	▲1.2	4.3	376.7	34.5	-	-	
2012 6	63.3	66.9	15.6	13.1	▲6.3	6.8	34.8	11.2	98.5	4.5	
7	65.0	79.0	▲0.2	0.9	▲8.3	▲1.2	67.9	87.1	94.2	▲1.4	
8	75.2	83.1	▲3.5	▲3.1	▲14.8	3.3	45.1	34.2	94.5	6.3	
9	71.5	83.0	▲6.7	▲5.6	▲6.8	1.8	32.5	1.2	94.3	▲2.3	
10	67.4	76.6	▲6.6	▲0.2	▲4.2	0.6	31.5	▲22.8	96.7	▲1.3	
11	74.6	66.0	9.5	3.3	6.4	4.2	14.3	2.9	100.4	3.9	
12	65.6	58.2	▲1.2	3.2	2.6	14.7	17.1	20.4	91.9	▲2.2	
2013 1	68.6	60.7	2.7	5.0	2.2	2.2	15.6	▲21.6	91.3	6.7	
2	88.6	78.1	0.3	2.8	4.0	1.4	24.5	52.2	98.0	8.1	
3	84.8	78.6	0.2	4.8	1.2	2.7	24.6	7.4	102.5	15.6	
4	75.0	73.1	3.0	3.8	▲0.5	▲3.1	49.9	45.5	100.9	18.8	
5	63.8	59.4	3.0	▲1.7	▲3.9	▲2.1	59.4	47.4	108.5	7.7	
6	66.1	67.5	1.1	6.3	10.6	▲0.5	62.5	79.6	-	-	
7	70.9	81.1	▲2.2	3.2	0.4	-	65.2	▲4.0	-	-	
出所	りゅうぎん総合研究所調べ						県文化観光スポーツ部 観光政策課		県企画部統計課		

注) ホテルは、2013年1月より調査先が19ホテルから25ホテルとなった。Pは速報値。

注) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

注) 鉱工業生産指数の暦年値、前年比は原指数の増減率。2009年2月より2005年=100に改定された。

暦年	企業倒産件数	負債総額		消費者物価指数	失業率 (季調値)	就業者数	有効求人倍率 (季調値)	新規求人数 (県内)	通関輸出	通関輸入	
	件	百万円	前年比	前年比	%	前年比	倍	前年比	百万円	百万円	
2010	49	11,048	▲55.9	▲0.5	7.6	0.8	0.31	13.1	82,119	207,981	
2011	82	17,374	57.3	0.5	7.1	▲0.5	0.29	8.3	57,538	269,730	
2012	71	10,745	▲38.2	0.0	6.8	1.3	0.40	9.6	80,654	336,046	
2012 6	4	207	▲78.5	▲0.2	6.6	2.5	0.41	5.8	6,906	26,143	
7	6	1,630	▲73.0	▲0.6	5.9	4.7	0.41	11.9	6,712	18,709	
8	5	405	▲39.6	▲0.8	6.1	4.2	0.42	19.6	4,995	16,915	
9	8	578	▲84.2	▲0.6	6.6	1.1	0.41	0.9	4,534	58,666	
10	5	428	50.2	▲0.6	6.0	2.3	0.42	8.5	2,978	7,339	
11	5	244	▲42.3	▲0.2	6.0	2.9	0.42	18.9	5,070	22,624	
12	7	1,648	43.9	▲0.4	6.9	2.5	0.42	▲4.7	17,204	25,589	
2013 1	6	20,703	4,116.5	▲0.6	6.5	3.1	0.46	13.6	7,309	29,364	
2	4	406	63.1	▲0.5	5.6	5.3	0.46	11.7	22,240	18,473	
3	6	813	▲75.0	▲0.7	6.0	3.6	0.47	6.8	7,572	21,286	
4	10	3,295	271.5	▲0.3	6.8	1.3	0.51	22.2	11,315	21,982	
5	6	603	▲17.3	▲0.2	5.8	3.1	0.52	12.4	7,958	29,156	
6	7	1,320	537.7	0.1	5.0	2.7	0.51	8.5	1,937	18,270	
7	9	1,083	▲33.6	-	-	-	-	-	1,244	10,907	
出所	東京商工リサーチ沖縄支店			県企画部統計課			沖縄労働局		沖縄地区税関		

注) 消費者物価指数は、2011年7月より2010年=100に改定された。

注) 失業率と有効求人倍率は、2011年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

Financial Statistics

沖縄県内の金融統計

年度	銀行券 発行額	銀行券 還収額	銀行券 増減 (▲還収超)	貸出金利 (地銀3行)	手形交換高(金額は億円)				不渡実数 (金額)	不渡 発生率
	億円	億円	億円	%	千枚	前年比	金額	前年比	百万円	%
2010FY	3,401	4,479	▲1,052	2.403	305	▲6.1	4,627	▲5.4	530	0.115
2011FY	2,930	3,991	▲1,061	2.336	288	▲5.7	4,466	▲3.5	444	0.100
2012FY	2,993	4,016	▲1,024	2.223	274	▲4.9	4,323	▲3.2	424	0.098
2012 6	263	275	▲12	2.266	22	▲11.4	323	▲17.6	23	0.072
7	236	333	▲97	2.260	27	18.2	433	38.5	44	0.102
8	262	311	▲48	2.247	24	▲13.7	363	▲17.4	27	0.074
9	165	366	▲200	2.241	20	▲19.1	326	▲23.8	42	0.129
10	277	390	▲113	2.240	25	6.7	398	14.1	43	0.107
11	244	299	▲55	2.237	22	▲7.4	325	1.4	24	0.073
12	480	146	333	2.223	20	▲15.0	282	▲9.2	42	0.148
2013 1	124	571	▲446	2.212	23	2.6	364	0.6	25	0.069
2	223	287	▲64	2.201	21	▲9.3	322	▲6.0	22	0.069
3	253	316	▲62	2.156	20	▲7.6	351	▲8.8	26	0.075
4	266	302	▲35	2.152	25	9.7	463	18.7	132	0.286
5	208	456	▲246	2.140	24	▲13.2	392	▲12.4	71	0.182
6	256	268	▲11	2.128	21	▲6.3	306	▲5.3	46	0.149
7	-	-	-	-	26	▲2.6	430	▲0.6	33	0.076
出所	日本銀行那覇支店				那覇手形交換所					

注) 貸出金利は、暦年ベース。

注) 不渡発生率は、不渡実数(金額)÷手形交換高(金額)×100

年度	地銀3行預金量 (信託勘定含む末残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む末残)		県内金融機関 の預貯金残高 (郵便貯金は含まない)		沖縄振興開発 金融公庫融資量 (末残)		沖縄県信用保証協会 債務残高	
	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比
2010FY	38,117	7.0	27,573	0.1	52,331	5.1	10,019	▲6.8	2,094	▲5.0
2011FY	40,508	6.3	27,969	1.4	54,664	4.5	9,464	▲5.5	1,880	▲10.2
2012FY	41,683	2.9	28,491	1.9	56,536	3.4	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
2012 6	40,992	1.9	26,960	1.1	56,515	3.2	9,216	▲5.8	1,758	▲11.5
7	40,308	2.3	27,022	1.9	55,954	2.9	9,161	▲6.1	1,749	▲11.2
8	40,134	1.8	27,163	2.4	55,445	2.5	9,148	▲5.8	1,738	▲11.1
9	40,487	0.8	27,575	1.6	55,450	2.0	9,000	▲7.0	1,746	▲10.6
10	40,014	0.7	27,171	2.0	54,628	2.2	8,943	▲7.2	1,735	▲11.0
11	40,550	2.4	27,234	2.3	55,602	2.9	9,155	▲4.7	1,725	▲10.6
12	40,445	2.2	27,522	2.8	55,696	3.5	9,053	▲4.8	1,727	▲10.5
2013 1	40,074	1.4	27,491	2.4	54,714	2.6	8,984	▲4.9	1,706	▲10.4
2	40,243	1.4	27,630	1.9	54,783	3.0	8,920	▲5.0	1,697	▲9.8
3	41,683	2.9	28,491	1.9	56,536	3.4	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
4	41,970	2.9	27,757	2.4	56,734	3.2	8,852	▲5.7	1,644	▲10.6
5	41,634	2.8	27,786	3.2	56,328	3.0	8,797	▲5.7	1,605	▲10.0
6	42,592	3.9	27,750	2.9	-	-	8,699	▲5.6	1,586	▲9.8
7	41,898	3.9	27,881	3.2	-	-	8,643	▲5.6	1,582	▲9.5
出所	沖縄県銀行協会		沖縄県銀行協会		日本銀行那覇支店		沖縄振興開発金融公庫		沖縄県信用保証協会	

注)Pは速報値。

りゅうぎん ポイントサービス



ポイント数に応じてサービスいろいろ!

とくとく特典

特典1

ATM時間外
手数料が **無料!**
(当行ATM利用時のみ)

特典2

当行本支店間の
振込手数料が **無料!**
(キャッシュカード使用時のみ)

特典3

スーパー定期の
金利を**上乘せ!**
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

日頃お世話になっているお客様に対し、毎月のお取引内容をポイント化し、その合計ポイントに応じて手数料割引または金利優遇等の特典が受けられるサービスのことをいいます。

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

エクセレントコース **200point**以上

ポイントサービスのお申込みがまだの方は、店頭
のポイントサービス申込み用紙にご記入のうえ、
窓口または郵便にてお申込み下さい。



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。

0120-19-8689

琉球銀行 ポイントサービス

検索

<http://www.ryugin.co.jp/>

特集レポートバックナンバー

■平成23年

- | | | | | | |
|--------------|-----------------------------|-----------------------------------|--------------|-----------------------------|---|
| 11月 (No.505) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 三和金属株式会社
オービーバイオファクトリー
株式会社 | 8月 (No.514) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 株式会社國吉商店
医療法人 徳歯会 やまと歯科医院 |
| 12月 (No.506) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 沖縄インターマップ株式会社
有限会社ウエストマリン | 9月 (No.515) | 特集1
特集2 | 沖縄県の経済社会活動を支える那覇港
宮古アイランドロックフェスティバル
2012の経済効果 |
| | | | 10月 (No.516) | 経営トップに聞く
特集 | 琉球開発株式会社
bjリーグによる地域活性化 |

■平成24年

- | | | |
|-------------|-----------------------------|--|
| 1月 (No.507) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | ゆいまーる沖縄株式会社
有限会社おきな屋根工事店
特集 沖縄県経済2011年の回顧と2012年の展望 |
| 2月 (No.508) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 沖縄フルーツランド株式会社
株式会社沖縄機械整備
特集 沖縄県内における2012年プロ野球
春季キャンプ経済効果の予想 |
| 3月 (No.509) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | ヘリオス酒造株式会社
合資会社千家 |
| 4月 (No.510) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 株式会社喜神サービス
株式会社アースノート
特集1 石垣島マラソン大会の経済効果
特集2 沖縄県の主要経済指標 |
| 5月 (No.511) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 株式会社住太郎ホーム
株式会社武産業
特集 2011年度の沖縄県経済の動向 |
| 6月 (No.512) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 有限会社那覇クリーンサービス
農業生産法人(有)カナンおきな |
| 7月 (No.513) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 学校法人アミークス国際学園
有限会社フレッシュミートがなは
特集 沖縄県内における
プロ野球春季キャンプの経済効果 |

■平成25年

- | | | |
|-------------|-----------------------------|--|
| 1月 (No.519) | 経営トップに聞く
特集 | 株式会社コンピュータ沖縄
沖縄県経済2012年の回顧と2013年の展望 |
| 2月 (No.520) | 経営トップに聞く | 医療法人 社団 輔仁会 |
| 3月 (No.521) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 北部港運株式会社
株式会社海邦商事 |
| 4月 (No.522) | RRI's eye | 成長著しいインドネシア:沖縄との関係深化への期待 |
| 5月 (No.523) | 経営トップに聞く
特集1
特集2 | 医療法人杏月会
沖縄県の主要経済指標
2012年度の沖縄県経済の動向 |
| 6月 (No.524) | 特集 | 宮古島における野球宿の経済効果 |
| 7月 (No.525) | An Entrepreneur
特集 | 株式会社 Zenエンタープライズ
沖縄県内における2013年プロ野球
春季キャンプの経済効果 |
| 8月 (No.526) | 経営トップに聞く
An Entrepreneur | 株式会社仲本工業
タイヤランド沖縄 |

変革するビジネス環境を
お客様第一でトータルサポート。

沖縄のIT総合サービス企業

株式会社

 **リウコム**



詳しくは

リウコム

検索

■本社

〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地1丁目7番1号 琉球リース総合ビル11階
TEL.098-867-2584 (代) FAX.098-867-2583

■浦添データセンター

〒901-2121 沖縄県浦添市内間4丁目1番1号 琉球銀行浦添ビル6階
TEL.098-876-3121 (代) FAX.098-876-7065

りゅうぎん調査

No.527

平成25年 9月5日発行

発行所：株式会社りゅうぎん総合研究所
〒900-0025 那覇市壺川1丁目1番地9
りゅうぎん健保会館3階
TEL 835-4650 FAX 833-3732

印刷：沖縄高速印刷株式会社